



Sprawozdanie

z działalności ING Banku Śląskiego S.A.

w 2005 roku

Katowice, kwiecień 2006 rok

Spis treści

ZARZĄD BANKU	4
RADA NADZORCZA	4
List Przewodniczącego Rady Nadzorczej	5
List Prezesa Zarządu	7
Ocena działalności grupy kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. w 2005 roku sporządzona przez Radę Nadzorczą	9
Gospodarka Polski w latach 1999–2005	11
ING Bank Śląski S.A. Skrócona informacja o wynikach finansowych za lata 2004– 2005	11
I. GOSPODARKA POLSKA W 2005 ROKU	12
Podstawowe trendy w gospodarce	12
Polityka pieniężna	13
Sektor bankowy	14
Rynek kapitałowy	16
II. WAŻNIEJSZE WYDARZENIA W DZIAŁALNOŚCI ING BANKU ŚLĄSKIEGO S.A. W 2005 ROKU	18
Proces przebudowy ING Banku Śląskiego S.A.	18
Pozyskiwanie depozytów	19
Akcja kredytowa	20
Struktura akcjonariatu ING Banku Śląskiego S.A.	21
Przestrzeganie dobrych praktyk ładu korporacyjnego	22
Zmiany w Zarządzie i Radzie Nadzorczej ING Banku Śląskiego S.A.	22
Oceny ratingowe ING Banku Śląskiego S.A.	23
Cena akcji ING Banku Śląskiego S.A.	24
ING Bank Śląski S.A. w społeczeństwie	25
<i>Działalność na rzecz kultury i sztuki</i>	<i>25</i>
<i>Działalność charytatywna</i>	<i>27</i>
Nagrody i wyróżnienia	29
Wybór biegłego rewidenta ING Banku Śląskiego S.A.	30
Wynagrodzenia członków Zarządu i Rady Nadzorczej ING Banku Śląskiego S.A.	30
III. BANKOWOŚĆ DETALICZNA	32
Zakres oferty oraz wprowadzone zmiany	32
Obsługa zamożnych klientów	34
Finansowanie potrzeb mieszkaniowych	35
Działalność depozytowa	36
Działalność kredytowa	37
Karty bankowe	37
IV. BANKOWOŚĆ KORPORACYJNA	39
Zakres oferty i wprowadzone modyfikacje	39
Zmiany w zasadach obsługi klientów	40
Działalność depozytowo-rozliczeniowa	42
Działalność kredytowa	42
V. RYNKI PIENIĘŻNE I KAPITAŁOWE	44
VI. ZARZĄDZANIE GŁÓWNYMI RODZAJAMI RYZYKA	45
Ryzyko kredytowe	45
<i>Polityka i procedury kredytowe</i>	<i>45</i>

Organizacja procesu kredytowego	47
Jakość portfela kredytowego oraz stan rezerw celowych	47
Zarządzanie ryzykiem rynkowym.....	49
Adekwatność kapitałowa	51
Ryzyko operacyjne.....	51
VII. ROZWÓJ ORGANIZACJI I INFRASTRUKTURY	53
Zmiany w organizacji ING Banku Śląskiego S.A.	53
Informatyka i Operacje	53
Rozwój elektronicznych kanałów dystrybucji	55
Sieć placówek bankowych	56
Zarządzanie kadrami	56
Stan zatrudnienia	56
Polityka wynagrodzeń	57
Szkolenia	58
VIII. DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁEK NALEŻĄCYCH DO GRUPY	
KAPITAŁOWEJ ING BANKU ŚLĄSKIEGO S.A.	60
Zmiany w składzie grupy kapitałowej	60
ING Securities S.A.....	60
Śląski Bank Hipoteczny S.A.....	62
Centrum Banku Śląskiego Sp. z o.o.....	63
ING Nationale-Nederlanden Polska Powszechne Towarzystwo Emerytalne S.A.	63
ING BSK Development Sp. z o.o.	64
Solver Sp. z o.o.	65
IX. SYTUACJA FINANSOWA ING BANKU ŚLĄSKIEGO S.A.	
W 2005 ROKU	66
Zastosowanie MSR i porównywalność danych finansowych.....	66
Struktura bilansu	66
Aktywa	66
Pasywa	67
Rachunek zysków i strat	68
Zysk brutto i netto	68
Wynik z tytułu odsetek	69
Dochody pozaodsetkowe	69
Koszty działania	70
Odpisy na utratę wartości i rezerwy	70
Rentowność	71
Propozycja w zakresie wypłaty dywidendy	71
X. KIERUNKI ROZWOJU ING BANKU ŚLĄSKIEGO S.A.....	73
XI. OŚWIADCZENIA ZARZĄDU ING BANKU ŚLĄSKIEGO	
S.A.	74
Prawdziwość i rzetelność prezentowanych sprawozdań.....	74
Prawdziwość i rzetelność prezentowanych sprawozdań.....	74

ZARZĄD BANKU

Stan na 31.12.2005

Brunon Bartkiewicz	– Prezes
Krzysztof Brejda	– Wiceprezes
Ian Clyne	– Wiceprezes (od 1 marca 2005 roku)
Grzegorz Cywiński	– Wiceprezes
Donald Koch	– Wiceprezes
Michał Szczurek	– Wiceprezes
Maciej Węgrzyński	– Wiceprezes
Benjamin van de Vrie	– Wiceprezes

RADA NADZORCZA

Stan na 31.12.2005

Andrzej Wróblewski	– Przewodniczący
Cornelis Leenaars	– Zastępca Przewodniczącego
Jerzy Rokita	– Sekretarz
Anna Fornalczyk	– Członek (od 9 czerwca 2005 roku)
Hans van der Noorda	– Członek (od 9 czerwca 2005 roku)
Marcus van der Ploeg	– Członek (od 9 czerwca 2005 roku)
Ignacio van Waesberghe	– Członek (od 9 czerwca 2005 roku)
Lech Węclewski	– Członek

List Przewodniczącego Rady Nadzorczej

Szanowni Państwo,

W imieniu Rady Nadzorczej, mam przyjemność podsumować wyniki działalności ING Banku Śląskiego S.A. w 2005 roku.

Na wstępie chciałbym zwrócić uwagę na fakt, że zgodnie z uchwałą Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy, od 9 czerwca 2005 roku Rada Nadzorcza działa w poszerzonym do ośmiu członków składzie, z których czterech to członkowie niezależni. Znaczna liczba członków niezależnych w naszym gronie stwarza możliwości należytego uwzględniania w działalności Banku interesów mniejszościowych akcjonariuszy, których to liczba wzrosła w związku realizacją rekomendacji nadzoru bankowego i sprzedażą w marcu 2005 roku około 13% akcji ING Banku Śląskiego S.A. przez Grupę ING.

W ciągu 2005 roku Rada Nadzorcza zapoznawała się na bieżąco z wynikami komercyjnymi i finansowymi, jak i z przebiegiem prac prowadzonych w zakresie reorganizacji i rozbudowy infrastruktury ING Banku Śląskiego S.A. Na podstawie regularnych informacji, mogliśmy się przekonać, że prace nad projektami przebiegały zgodnie z przyjętymi harmonogramami, a ich cele w zasadniczej części były realizowane. Na szczególną uwagę zasługują efekty projektów uzyskane w zakresie uproszczenia procedur związanych z oferowaniem kluczowych produktów, dalszej automatyzacji obszaru operacyjnego, jak i pomyślne zakończenie procesu wdrażania nowej technologii informatycznej w całej sieci placówek bankowych. Wszystkie te zmiany przyczyniają się do dalszej poprawy jakości obsługi oraz sprawności działania instytucji.

Z satysfakcją odnotowaliśmy także wyniki osiągnięte w zakresie ekspansji rynkowej i umocnienia pozycji ING Banku Śląskiego S.A. w polskim sektorze bankowym. W grudniu 2005 roku suma bilansowa grupy kapitałowej Banku wyniosła 42,1 mld zł i była o prawie 1/5 wyższa w porównaniu z końcem poprzedniego roku. Kolejny rok z rzędu ING Bank Śląski S.A. był najszybciej rozwijającą się instytucją wśród największych banków komercyjnych w Polsce.

Źródłem ekspansji ING Banku Śląskiego S.A. był przyrost wartości depozytów. Atrakcyjne zmiany w ofercie produktowej, łatwiejszy dostęp do Banku, jak również prowadzone na szeroką skalę działania marketingowe sprawiły, że w końcu 2005 roku wartość depozytów wzrosła do poziomu 30,7 mld zł, czyli była o ponad 16% wyższa niż rok wcześniej.

Problemem ING Banku Śląskiego S.A. w 2005 roku był natomiast brak wyraźnych efektów działań prowadzonych na rynku kredytowym i stosunkowo ograniczony przyrost nowej akcji kredytowej. W końcu 2005 roku wartość należności kredytowych Banku wyniosła 9,9 mld zł, czyli była o około 5% niższa w porównaniu z grudniem 2004 roku. Utrzymanie spadkowych trendów w zakresie wartości zaangażowania kredytowego w 2005 roku było głównym powodem stabilizacji

wyniku na działalności podstawowej grupy kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. na poziomie z poprzedniego roku.

W 2005 roku grupa kapitałowa ING Banku Śląskiego S.A. wypracowała zysk netto w wysokości 549,5 mln zł w porównaniu z 399,0 mln zł w poprzednim roku. Wzrost ten, to przede wszystkim efekt oddziaływania czynnika jednorazowego, jakim było dostosowanie poziomu kosztów z tytułu utraty wartości aktywów do kondycji portfela kredytowego, jak i aktualnie obowiązujących uregulowań w zakresie zarządzania ryzykiem kredytowym.

Na wniosek Zarządu Banku, będziemy rekomendować Walnemu Zgromadzeniu Akcjonariuszy Banku uchwalenie dywidendy w wysokości 27,5 zł w przeliczeniu na 1 akcję. Mamy nadzieję, że akcjonariusze ING Banku Śląskiego S.A. uznają to za satysfakcjonujący zwrot z zainwestowanego kapitału. Chciałbym przy tym podkreślić, że wypłata dywidendy w proponowanej wysokości nie wpłynie na obniżenie poziomu bezpieczeństwa działalności, ani na ograniczenie możliwości rozwojowych ING Banku Śląskiego S.A.

W imieniu Rady Nadzorczej, chciałbym stwierdzić, że ING Bank Śląski S.A. jest dobrze przygotowany do dalszego rozwoju, do realizacji swojej misji i głównych celów strategicznych. Konsekwentnie realizowana przebudowa struktur organizacyjnych i procedur, skuteczne zarządzanie kosztami oraz dostosowanie oferty produktów i usług do preferencji poszczególnych grup klientów stwarzają bowiem przesłankę do skutecznego konkurowania ING Banku Śląskiego S.A. na rynku. Pozwalają tym samym na dalszą poprawę wyników komercyjnych i finansowych, a więc do utrzymania trwałego trendu w zakresie wzrostu wartości firmy.

Za dobrą pracę i skuteczną realizację projektów w zakresie przebudowy organizacji dziękuję Zarządowi spółki oraz wszystkim pracownikom ING Banku Śląskiego S.A. Do naszych Akcjonariuszy chcę skierować zapewnienie, że wzrost wartości Banku jest nadrzędnym celem wszystkich naszych działań.

List Prezesa Zarządu

Szanowni Akcjonariusze,

2005 rok był kolejnym, ważnym rokiem dla rozwoju ING Banku Śląskiego S.A. i umocnienia jego pozycji w czołówce polskiego sektora bankowego.

Był to przede wszystkim okres istotnych, jakościowych przemian w funkcjonowaniu Banku, zmierzających do pełnej realizacji idei „Banku dla klienta”. Do najważniejszych zmian w tym obszarze zaliczam – niewidoczne dla zewnętrznego obserwatora – zmiany wprowadzone w sferze operacji i wsparcia sprzedaży. W ramach licznie prowadzonych projektów, obejmujących większość podstawowych sfer działania Banku, przeanalizowaliśmy szczegółowo procesy związane ze sprzedażą poszczególnych produktów i usług z punktu widzenia możliwości ich uproszczenia, automatyzacji oraz ewentualnej ich centralizacji. Określiliśmy dla nich nowe rozwiązania służące przede wszystkim podniesieniu jakości obsługi oraz sprawności działania naszej instytucji. W ciągu 2005 roku przeprowadziliśmy także przygotowywany od kilku lat proces wymiany platformy informatycznej w oddziałach na najnowszą technologię. Operacja ta ułatwi zarówno prace związane z doskonaleniem oferty i wprowadzaniem na rynek nowych produktów i usług, jak i procesy związane z zarządzaniem posiadaną infrastrukturą informatyczną. Zakończyliśmy z sukcesem proces rewizualizacji oddziałów Banku, który w wielu placówkach był połączony z ich modernizacją podnoszącą komfort obsługi naszych klientów. Z początkiem 2005 roku wprowadzaliśmy również nowy system motywacyjny, który jest ściśle powiązany z realizacją celów strategicznych Banku i przystąpiliśmy do opracowania nowego systemu wynagrodzeń.

W 2005 roku ING Bank Śląski S.A. był także widoczny na rynku, dynamicznie rozwijając działalność w wielu ważnych dziedzinach takich jak: depozyty detaliczne, karty kredytowe, fundusze inwestycyjne, kredyty unijne. Za najważniejszy sukces w tym zakresie uznaję skuteczną realizację, przyjętej w połowie 2004 roku, strategii w zakresie pozyskiwania depozytów od klientów detalicznych. Dalsze uatrakcyjnienie oferty depozytowej, właściwe i jak najszybsze przekazanie klientom informacji o wprowadzanych godnych zainteresowania zmianach, zaowocowały ponad czteromiliardowym wzrostem wartości środków ulokowanych przez gospodarstwa domowe na rachunkach w Banku. Dzięki tym wynikom, Bank znalazł się w pierwszej trójce największych banków, w których polskie gospodarstwa domowe lokują swoje oszczędności.

2005 rok nie przyniósł natomiast reaktywacji akcji kredytowej ING Banku Śląskiego S.A. Co prawda udało nam się zwiększyć zaangażowanie kredytowe w zakresie niektórych kluczowych produktów, takich jak złotowe kredyty hipoteczne, kredyty unijne oraz w stosunku do niektórych grup klientów (np. korporacyjnych klientów należących do segmentu średnich i dużych firm), ale w końcu 2005 roku akcja kredytowa Banku była niższa niż rok wcześniej. Poziom akcji kredytowej w ING Banku Śląskim S.A. wyznaczała zarówno sytuacja na rynku, charakteryzująca się relatywnie niskim zapotrzebowaniem na kredyty ze strony przedsiębiorstw, jak i obowiązująca w Banku polityka kredytowa, a w tym brak w ofercie kredytów

dewizowych dla klientów indywidualnych oraz stosowane zasady w zakresie oceny ryzyka kredytowego. Chciałbym podkreślić, że zaktywizowanie akcji kredytowej, pozwalające na lepsze zbilansowane strony aktywnej i pasywnej bilansu oraz bardziej efektywne wykorzystanie pozyskanych od klientów, środków pozostaje nadal jednym z priorytetowych celów ING Banku Śląskiego S.A.

W 2005 roku grupa kapitałowa ING Banku Śląskiego S.A. osiągnęła 549,5 mln zł zysku netto wobec 399,0 mln zł w poprzednim roku. Pod wpływem spadku stóp procentowych, zaostrzającej się konkurencji na rynku jak i relatywnie niskiego poziomu akcji kredytowej w Banku, wynik na działalności bankowej wyniósł 1 649,4 mln zł, czyli był zbliżony do uzyskanego w 2004 roku.

2005 rok był dla grupy kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. kolejnym rokiem utrzymywania wysokiej dyscypliny w zarządzaniu kosztami. Przeprowadzone programy oszczędnościowe pozwoliły nam zaoszczędzić znaczne środki finansowe. Przy czym, chciałbym zaznaczyć, że realizacja długoterminowych celów Banku miała priorytet nad krótkoterminowymi korzyściami wynikającymi z obniżenia kosztów. Dlatego też z powodu przeznaczenia znacznych funduszy na rozwój i przebudowę organizacji, grupa Banku zanotowała pewien wzrost kosztów działania.

Ostateczny, bardzo dobry wynik finansowy grupy kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. w 2005 roku był w głównej mierze konsekwencją dostosowania kosztów z tytułu utraty wartości aktywów do aktualnej kondycji portfela kredytowego Banku. Stała poprawa jakości zarządzania ryzykiem kredytowym w Banku, w tym znaczne dochody uzyskane w wyniku restrukturyzacji portfela kredytów straconych przeniesionego do ewidencji pozabilansowej oraz polepszenie kondycji finansowej klientów, spowodowały, że w 2005 roku saldo z tytułu utraty wartości aktywów było dodatnie i wyniosło 118,0 mln zł, wobec kosztów na poziomie 151,9 mln zł w poprzednim roku.

Po dobrym dla polskiej gospodarki jak i ING Banku Śląskiego S.A. 2005 roku z optymizmem patrzymy w przyszłość. Na skutek prowadzonego od kilku lat procesu przebudowy instytucji, Bank posiada odpowiednie fundamenty aby uczestniczyć w przewidywanym wzroście gospodarczym. Planujemy dynamicznie rozwijać działalność komercyjną, poprawiać efektywność działania, a tym samym systematycznie zwiększać wartość naszej instytucji.

Składam podziękowania Klientom za ich lojalność, licząc na to że i w przyszłości docenią nasze starania zmierzające do budowania trwałych i korzystnych dla obu stron relacji. Dziękując Akcjonariuszom za zaufanie, jakim obdarzają ING Bank Śląski S.A., chciałbym jednocześnie zapewnić, że w naszych działaniach dążymy do stałego wzrostu wartości Banku.

Chciałbym jednocześnie wyrazić uznanie pracownikom, których wiedza i umiejętności stanowią cenny kapitał Banku, za ich dobrą pracę i zaangażowanie w proces przebudowy ING Banku Śląskiego S.A.

W imieniu Zarządu dziękuję Radzie Nadzorczej za dobrą i harmonijną współpracę oraz życzliwe wspieranie naszych działań.

Ocena działalności grupy kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. w 2005 roku sporządzona przez Radę Nadzorczą

W 2005 roku grupa kapitałowa ING Banku Śląskiego S.A. wypracowała zysk netto w wysokości 549,5 mln zł wobec 399,0 mln zł w 2004 roku. Wpływ na jego poziom miały następujące czynniki:

- Stabilizacja poziomu dochodów z działalności podstawowej – w 2005 roku wynik na działalności bankowej wyniósł 1 649,4 mln zł wobec 1 661,3 mln zł w poprzednim roku.
- Utrzymanie dyscypliny kosztowej – w warunkach znacznych nakładów związanych z przebudową instytucji, koszty ogółem grupy kapitałowej Banku wyniosły 1 109,4 mln zł i były o 8,2% wyższe niż w 2004 roku.
- Uzyskanie dodatniego salda z tytułu utraty wartości aktywów – w 2005 roku poprawa sytuacji makroekonomicznej, jak i wzmocnienie funkcji związanych z zarządzaniem ryzykiem kredytowym zaowocowały znacznym, dodatnim saldem odpisów na utratę wartości aktywów. Wyniosło ono 118,0 mln zł, podczas gdy w poprzednim roku Bank wykazał w rachunku wyników ujemne saldo rezerw na poziomie 151,9 mln zł.

Tak więc decydujący wpływ na wynik netto Banku w 2005 roku miał czynnik jednorazowy, związany z dostosowaniem kosztów ryzyka do aktualnej dobrej kondycji portfela kredytowego, uzyskaniem zadowalających wyników w obszarze restrukturyzacji portfela kredytów przeniesionego do ewidencji pozabilansowej oraz wprowadzeniem nowych standardów w zakresie zarządzania ryzykiem kredytowym.

Rada Nadzorcza pozytywnie ocenia działania podejmowane w ciągu 2005 roku w zakresie reorganizacji instytucji i wzmocnienia służb sprzedaży. ING Bank Śląski S.A. gruntownie przebudował sferę operacyjną wdrażając nowy, scentralizowany model obsługi operacyjnej oraz wymienił środowisko informatyczne we wszystkich oddziałach Banku. Przeprowadzono także przegląd procesów związanych ze sprzedażą głównych produktów oferowanych zarówno klientom detalicznym jak i korporacyjnym z punktu widzenia możliwości ich uproszczenia i standaryzacji, określono dla nich docelowe rozwiązania oraz stopniowo przystąpiono do ich wdrażania. Wszystkie te zmiany powinny przyczynić się do podniesienia sprawności działania i poprawy pozycji konkurencyjnej Banku w zakresie atrakcyjności oferty i jakości obsługi klientów.

W 2005 roku ING Bank Śląski S.A. uzyskał także dobre rezultaty w zakresie ekspansji na rynku depozytowym. W grudniu 2005 roku wartość środków ulokowanych na rachunkach w ING Banku Śląskim S.A. wyniosła 30,7 mld zł, czyli wzrosła o 4,3 mld zł. Był to jeden z najlepszych wśród polskich banków rezultat w zakresie pozyskiwania depozytów, pozwalający na umocnienie pozycji Banku na rynku.

Formułując dobrą ocenę wyników działalności ING Banku Śląskiego S.A. w 2005 roku, Rada Nadzorcza podtrzymuje swoje stanowisko wyrażone w ocenie działalności Banku za 2004 rok o konieczności zdynamizowania akcji kredytowej. Bank zgromadził odpowiednie środki, pozwalające na dynamiczny rozwój działalności

kredytowej, zarówno na rynku detalicznym jak i korporacyjnym. Stanowi ona istotny element nawiązywania trwałych i wartościowych relacji z klientami i powinna stać się jednym z podstawowych czynników poprawy wyników finansowych Banku w przyszłości.

Zdaniem Rady Nadzorczej, konsekwentnie realizowana od kilku lat strategia rozwoju daje podstawy do oceny, że ING Bank Śląski S.A. ma mocne fundamenty aby uczestniczyć w przewidywanym wzroście gospodarczym i rozwijać działalność komercyjną oraz poprawiać wyniki finansowe.

Gospodarka Polski w latach 1999–2005

Wyszczególnienie	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Przyrost PKB (%)	4,1	4,0	1,1	1,4	3,8	5,4	3,2
Deficyt budżetowy (% PKB)	-2,2	-2,0	-5,3	-5,0	-4,5	-3,9	-3,1
Podaż pieniądza M3 (w mld zł)	268,9	300,8	328,4	321,6	339,8	369,5	412,3
Przyrost produkcji sprzedanej przemysłu (%)	4,4	7,1	-0,2	1,5	8,7	12,3	4,0
Inflacja (CPI) mierzona w relacji XII/XII (%)	9,8	8,5	3,6	0,8	1,7	4,4	0,7
Stopa bezrobocia (%)	13,1	15,1	17,5	18,0	20,0*	19,1*	17,6
Kurs PLN/USD (koniec roku)	4,1483	4,1432	3,9863	3,8388	3,7405	2,9904	3,2348
Kurs PLN/EUR (koniec roku)	4,1689	3,8544	3,5219	4,0202	4,7170	4,0790	4,0254
WIBOR 3M (koniec roku)	19,20	19,45	11,91	6,87	5,60	6,64	4,60

*Po uwzględnieniu korekty liczby pracujących w rolnictwie indywidualnym na podstawie wyników Narodowego Spisu Powszechnego Ludności i Mieszkań oraz Powszechnego Spisu Rolnego przeprowadzonych w 2002 roku.

ING Bank Śląski S.A. Skrócona informacja o wynikach finansowych za lata 2004–2005

	31.12.2005	31.12.2004	Dynamika (2005/2004)
Suma bilansowa netto w mln zł	42 084,0	35 435,4	118,8
Zobowiązania wobec klientów w mln zł	32 878,0	27 676,4	118,8
Kredyty i pożyczki udzielone klientom w mln zł	10 026,1	10 519,5	95,3
Aktywa finansowe wyceniane do wartości godziwej i inwestycyjne aktywa finansowe w mln zł	17 117,7	11 698,5	146,3
Zobowiązania pozabilansowe w mln zł	129 059,0	115 020,7	112,2
Kapitały własne Banku w mln zł	2 958,4	2 730,9	108,3
Wynik na działalności podstawowej w mln zł	1 592,8	1 552,8	102,6
Koszty ogólne w mln zł ¹	1 080,0	1 000,0	108,0
Zysk brutto w mln zł	636,8	392,8	162,1
Podatek dochodowy w mln zł	130,0	62,7	207,3
Zysk netto w mln zł	506,8	330,1	153,5
Współczynnik wypłacalności w %	17,96	15,19	
Zysk brutto/koszty ogółem w %	27,4	18,3	
Zysk netto/suma bilansowa netto w %	1,2	0,9	
Zysk netto/kapitały i fundusze własne w %	17,1	12,1	
Koszty ogólne/wynik na działalności bankowej w %	67,8	65,4	
Zysk na 1 akcję w zł	38,95	25,37	153,5

¹ Koszty działania z amortyzacją

I. GOSPODARKA POLSKA W 2005 ROKU

Podstawowe trendy w gospodarce

Po okresie znacznego ożywienia, wywołanego boorem popytowym w związku z akcesją Polski do Unii Europejskiej, z początkiem 2005 roku osłabło znacznie tempo wzrostu gospodarczego. W pierwszej połowie 2005 roku, dynamika wzrostu gospodarczego w Polsce w stosunku do wysokiego poziomu odniesienia z pierwszego półrocza poprzedniego roku, ukształtowała się na poziomie 2,4%. W drugiej połowie 2005 roku polska gospodarka nieco przyspieszyła. Dzięki korzystnym tendencjom zanotowanym po stronie popytu krajowego, tempo wzrostu gospodarczego osiągnęło poziom 3,9%, zaś w całym 2005 roku Produkt Krajowy Brutto wzrósł o 3,2%. Uzyskane przez Polskę w 2005 roku tempo rozwoju było wyższe w porównaniu ze średnim dla wszystkich krajów członkowskich UE, ale niższe niż średnie w nowych państwach Unii.

Zwiększający się udział popytu krajowego we wzroście gospodarczym był przede wszystkim zasługą rosnących w ostatnich miesiącach roku wydatków inwestycyjnych. W sumie, w całym 2005 roku nakłady brutto na środki trwałe były o 6,2% wyższe niż w poprzednim roku. Nieco wolniej rósł natomiast popyt konsumpcyjny – przy czym wygasająca ulga remontowa oraz wzrost płac w ostatnim kwartale roku spowodowały, że w ciągu 2005 roku jego poziom był o 2,4% wyższy niż w 2004 roku.

Do dobrych wyników w zakresie wzrostu gospodarczego przyczyniały się także pozytywne tendencje występujące w zakresie handlu zagranicznego. Kontrybucja eksportu netto w rozwój jednakże stopniowo zmniejszała się i ocenia się, że w całym 2005 roku jego wkład w tempo wzrostu gospodarczego wyniósł 1,3 punktu procentowego.

W 2005 roku sprzedaż za granicę w przeliczeniu na euro była o prawie 1/5 wyższa w stosunku do zarejestrowanej w poprzednim roku, podczas gdy wartość importu o około 13%. Utrzymywanie się przez kolejny rok z rzędu szybkiego tempa wzrostu eksportu – pomimo umocnienia się polskiej waluty – świadczyło o wysokiej konkurencyjności polskich przedsiębiorstw.

W 2005 roku deficyt w obrotach bieżących Polski z zagranicą wyniósł 3,9 mld euro, czyli był o 4,5 mld euro niższy niż w poprzednim roku. Korzystny wpływ na jego poziom – obok spadku wartości deficytu w handlu zagranicznym – miała także nadwyżka uzyskana w handlu usługami oraz wzrost wartości transferów bieżących.

W 2005 roku – wobec wolniejszego wzrostu przychodów z całokształtu działalności w porównaniu z przyrostem kosztów ich uzyskania – pogorszyły się podstawowe wskaźniki finansowe przedsiębiorstw. W 2005 roku zysk netto wykazało 76,0% ogółu przedsiębiorstw (77,4% przed rokiem). Wskaźnik rentowności obrotu brutto wyniósł 4,9% (6,0% w poprzednim roku). Poprawiła się natomiast płynność finansowa firm – wskaźnik płynności I stopnia na poziomie powyżej 20% wykazało 42,7% przedsiębiorstw, podczas gdy przed rokiem 39,9%.

Przyspieszenie tempa wzrostu gospodarczego przełożyło się na wzrost miejsc pracy. W końcu grudnia 2005 roku liczba bezrobotnych wynosiła 2 773,0 tys. osób, czyli była o 7,6% niższa niż rok wcześniej. W konsekwencji, stopa bezrobocia obniżyła się do poziomu 17,6% (wobec 19,1% w grudniu 2004 roku). Pomimo poprawy na rynku pracy, wśród firm utrzymywała się nadal niska skłonność do podwyżek płac. Za sprawą wzrostu zanotowanego w ostatnim kwartale 2005 roku, przeciętne miesięczne wynagrodzenie realne w sektorze przedsiębiorstw wzrosło o 1,2% w stosunku do poprzedniego roku (w 2004 roku wzrost o 0,8%).

Powoli wygasł wpływ akcesji Polski do Unii Europejskiej na wzrost cen. W grudniu 2005 roku (m.in. dzięki deflacji zanotowanej w dwóch ostatnich miesiącach roku) ceny były o 0,7% wyższe niż przed rokiem. Obniżenie poziomu inflacji było efektem stabilizacji cen żywności oraz silnego złotego, neutralizującego wzrost cen ropy naftowej na rynkach światowych. Jednocześnie poziom wskaźników bazowych inflacji wskazywał, że nie występowały w Polsce zagrożenia w zakresie nasilenia się zjawisk inflacyjnych w przyszłości.

Po umocnieniu zanotowanym w pierwszych miesiącach, przez większość 2005 roku kurs złotego w stosunku do głównych walut pozostawał stabilny. Stabilności polskiej waluty sprzyjały dobre wyniki w handlu zagranicznym, napływ kapitału zagranicznego oraz środków pomocowych z UE. Przy czym, kurs złotego w stosunku do walut bazowych kształtowały tendencje występujące na światowym rynku, tj. postępujące umocnienie dolara względem euro na skutek korzystnych informacji płynących na temat amerykańskiej gospodarki. W ciągu 2005 roku złoty umocnił się o 1,3% w relacji do euro i osłabł o 8,2% w stosunku do dolara. Kursy polskiej waluty przedstawiały się następująco:

	31.12.2004	31.12.2005
PLN/USD	2,9904	3,2348
PLN/EUR	4,0790	4,0254

Pozytywnie tendencje występujące w gospodarce w 2005 roku miały swe odzwierciedlenie w dobrej sytuacji budżetu państwa. Znacznie wyższe niż w poprzednim roku wpływy z podatku dochodowego, podatku VAT oraz z zysków i dywidend, zapewniły wzrost dochodów budżetu do poziomu 180,4 mld zł. Wydatki budżetowe zamknęły się natomiast kwotą 207,9 mld zł. W rezultacie, w 2005 roku deficyt budżetowy wyniósł 27,5 mld zł i był o 33,6% niższy niż w poprzednim roku.

Polityka pieniężna

W okresie marzec-kwiecień 2005 roku Rada Polityki Pieniężnej dwukrotnie obniżyła stopy procentowe NBP (łącznie o 100 punktów bazowych). Uzasadnieniem dla obniżek stóp procentowych była poprawa bilansu ryzyk dla przyszłej inflacji. W kwietniu, obniżce stóp procentowych towarzyszyła zmiana nastawienia w polityce pieniężnej z łagodnego na neutralne. W końcu czerwca 2005 roku, bazując na informacjach wskazujących na znaczne obniżenie się tempa wzrostu gospodarczego oraz na ocenie bilansu ryzyk dla przyszłej inflacji, Rada Polityki Pieniężnej obniżyła po raz kolejny stopy procentowe (o 0,50 p.p.) oraz zmieniła nastawienie w polityce pieniężnej na łagodne. W okresie lipiec-sierpień RPP dwukrotnie jeszcze obniżała

stopy procentowe (w sumie o 0,50 p.p.) i w końcu grudnia 2005 roku kształtowały się one na następującym poziomie:

- stopa referencyjna – 4,50%,
- stopa redyskonta weksli – 4,75%,
- stopa lombardowa – 6,00%,
- stopa depozytowa – 3,00%.

W ślad za spadkiem oficjalnych stóp procentowych podążały stopy rynkowe. I tak, WIBOR 3M spadł z 6,64% w grudniu 2004 roku do 4,60% w końcu 2005 roku.

Sektor bankowy

2005 rok był bardzo dobrym rokiem dla działających w Polsce banków. Poprawa sytuacji finansowej społeczeństwa zaowocowała rosnącym zapotrzebowaniem na usługi bankowe, poprawiała się w dalszym ciągu jakość portfeli kredytowych oraz rosły zyski banków.

Po latach zastoju, w 2005 roku istotnie zwiększyła się aktywność banków. W grudniu 2005 roku aktywa polskiego sektora wyniosły 589,2 mld zł, czyli wzrosły o 9,0% w stosunku do końca 2004 roku.

W 2005 roku – wraz ze spadkiem poziomu bezrobocia i wzrostem płac w sektorze przedsiębiorstw – powoli zaczęły przyrastać oszczędności gospodarstw domowych ulokowane na rachunkach bankowych. W końcu grudnia 2005 roku depozyty i zobowiązania długookresowe² gospodarstw domowych wyniosły 223,2 mld zł i były o 7,8% wyższe w porównaniu z końcem 2004 roku. Depozyty klientów instytucjonalnych³ osiągnęły wartość 143,5 mld zł, tj. wzrosły o 18,8% w relacji do grudnia 2004 roku. Wskazywało to z jednej strony na dobrą kondycję finansową podmiotów gospodarczych, z drugiej zaś na utrzymującą się nadal niską aktywność inwestycyjną firm.

Brak wyraźnego zainteresowania inwestycjami spowodował jednocześnie, że w końcu grudnia 2005 roku akcja kredytowa dla klientów instytucjonalnych ukształtowała się na poziomie 156,3 mld zł, czyli na zbliżonym do stanu z końca 2004 roku. Należności kredytowe sektora bankowego od gospodarstw domowych wyniosły 141,3 mld zł (wzrost o 22,4% w porównaniu z grudniem 2004 roku). Przyrastało przede wszystkim zadłużenie z tytułu kredytów mieszkaniowych, gotówkowych oraz związanych z kartami kredytowymi. W przypadku kredytów mieszkaniowych, klienci – za sprawą aprecjacji złotego występującej na początku roku oraz znacznych różnic pomiędzy oprocentowaniem kredytów złotych i walutowych – preferowali kredyty w walutach obcych. Stanowiły one około 80% przyrostu akcji kredytów mieszkaniowych.

² Według informacji przyśpieszonej włącznie z depozytami powyżej 2 lat.

³ Łączna suma depozytów dla następujących podmiotów: przedsiębiorstw, niemonetarnych instytucji finansowych, instytucji niekomercyjnych działających na rzecz gospodarstw domowych, instytucji samorządowych, funduszy ubezpieczeń społecznych.

Utrzymał się obserwowany w 2004 roku trend w zakresie poprawy jakości portfeli kredytowych banków. Udział kredytów zagrożonych w należnościach kredytowych od sektora niefinansowego spadł z 15,6% w końcu 2004 roku do poziomu 10,8% w grudniu 2005 roku. Obok lepszej kondycji finansowej kredytobiorców, wpływ na tę poprawę miało zastosowanie przez największe banki oceny portfela kredytowego zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Rachunkowości (MSR 39).

Wstępnie szacuje się, że w 2005 roku sektor bankowy osiągnął zysk netto na poziomie 9,2 mld zł wobec 7,1 mld zł w poprzednim roku.

Głównym źródłem dobrych wyników finansowych banków w 2005 roku był przyrost wolumenów bilansowych i transakcyjnych oraz dobra sytuacja na rynkach finansowych, co przełożyło się na wzrost wyniku na działalności podstawowej sektora w stosunku do 2004 roku. Wzrost zysków banków był również efektem niższego niż w poprzednim roku salda odpisów rezerw/utruty wartości, przede wszystkim na należności zaliczone do kategorii stracone i wątpliwe.

W 2005 roku wzrosły jednocześnie koszty działania banków, głównie w wyniku rosnących kosztów personelu. Wzrost wynagrodzeń był w wielu bankach skutkiem poprawy wyników komercyjnych, przekładającej się na podwyżki płac dla grup pracowniczych, których wynagrodzenia były bezpośrednio uzależnione od poziomu sprzedaży. Znaczna część przyrostu kosztów działania sektora bankowego przypadła także na średnie i małe banki detaliczne, które w celu poprawy swej pozycji rynkowej przeznaczyły duże nakłady na rozwój sieci, podczas gdy w niektórych dużych bankach uniwersalnych nadal kontynuowano działania związane z racjonalizacją struktur organizacyjnych i ograniczeniem lub kontrolą liczby zatrudnionych.

Wpływ na rezultaty finansowe sektora bankowego w 2005 roku miało także zastosowanie Międzynarodowych Standardów Rachunkowości/Międzynarodowych Standardów Sprawozdań Finansowych (MSR/MSSF) dla sprawozdań skonsolidowanych banków oraz możliwość wyboru zastosowania MSR/MSSF lub ustawy o rachunkowości dla sprawozdań jednostkowych. W szczególności zasadniczy wpływ na wyniki banków miało wdrożenie wyceny należności i zobowiązań według zamortyzowanego kosztu przy zastosowaniu efektywnej stopy procentowej oraz wprowadzenie odpisów aktualizujących z tytułu utraty wartości aktywów finansowych. Oddziaływanie tych zmian na wyniki sektora bankowego jest jednak trudne do oszacowania ze względu na możliwość prospektywnego zastosowania niektórych MSR/MSSF zgodnie z MSSR 1. W tej sytuacji, wyniki za 2004 rok nie są w pełni porównywalne z wynikami 2005 roku. Pomimo tego istotnym wydaje się znaczące obniżenie odpisów z tytułu utraty wartości kredytów w porównaniu do wysokości tworzonych rezerw celowych w poprzednich latach. Taka sytuacja jest jednakże spowodowana nie tylko zmianą zasad rachunkowości ale również znaczącym polepszeniem sytuacji gospodarczej i finansowej kredytobiorców banków.

W okresie od maja 2004 roku do grudnia 2005 roku zamiar prowadzenia na terytorium Polski działalności transgranicznej zgłosiły za pośrednictwem właściwych władz nadzorczych 103 instytucje kredytowe. Polski sektor bankowy nie odczuł w 2005 roku wzrostu konkurencji ze strony tych instytucji, ponieważ większość z nich nie podjęła jeszcze działalności operacyjnej.

Po pięciu latach spadków, wraz ze wzrostem skali działania i liczby klientów, w 2005 roku zwiększyła się liczba zatrudnionych w sektorze bankowym. Wstępnie szacuje się, że w ciągu 2005 roku zatrudnienie w bankach komercyjnych przyrosło o prawie 3 000 etatów. Pomimo szybkiego rozwoju systemów bankowości elektronicznej zwiększyła się także liczba placówek bankowych. Ogłoszone przez niektóre banki plany rozwoju sieci oddziałów (głównie małych jednostek sprzedażowych) wskazywały jednocześnie, że tendencja w zakresie przyrostu liczby placówek może się utrzymać także w najbliższym okresie.

Rynek kapitałowy

2005 rok był najlepszym w 15 –letniej historii Warszawskiej Giełdy Papierów Wartościowych. Zanotowała ona najwyższe w ciągu swego istnienia obroty, w trakcie roku główne indeksy były kilkakrotnie rekordy, a spółki notowane na giełdzie wypłaciły swoim akcjonariuszom nie notowane do tej pory dywidendy.

W ciągu 2005 roku główny indeks giełdowy, WIG wzrósł o 33,7%, zaś indeks największych spółek WIG20 o 35,4%. Zwyżki zanotowały także wszystkie indeksy branżowe, przy czym – dzięki hossie na rynku surowców – spektakularny wzrost miał miejsce w przypadku kursów akcji spółek należących do sektora metalurgicznego (wzrost o 77%) i chemicznego (60%).

W czasie obrotów sesyjnych w 2005 roku zmieniły właściciela akcje o wartości 173,1 mld zł, czyli o 59,8% wyższej niż w poprzednim roku. Dynamicznie rozwijał się także rynek kontraktów terminowych, na którym obroty wzrosły o 89,7% oraz powstały w 2004 roku rynek opcji (zwiększenie obrotów o 223,1%).

Utrzymująca się od 2004 roku dobra koniunktura na rynku kapitałowym zachęcała emitentów do pozyskiwania kapitału za pośrednictwem giełdy. Oferty publiczne cieszyły się dużym powodzeniem i w wielu przypadkach redukcje zapisów na akcje przekraczały 90%. Wśród emitentów znalazło się m.in. 35 debiutujących na giełdzie spółek. Pod względem liczby debiutów warszawską giełdę wyprzedziła w Europie w 2005 roku tylko giełda londyńska oraz paneuropejska platforma Euronext.

Obok wzrostu indeksów giełdowych, opłacalność inwestycji giełdowych podniosły rekordowe dywidendy – w 2005 roku 77 spółek przekazało swoim akcjonariuszom w formie dywidendy łącznie około 7,9 mld zł.

W końcu 2005 roku wartość notowanych na giełdzie spółek wyniosła 424,9 mld zł, czyli była o 45,7% wyższa w porównaniu z grudniem 2004 roku. Tym samym istotnie wzrosło znaczenie giełdy w polskiej gospodarce – wartość notowanych spółek stanowiła ponad 30% wartości Produktu Krajowego Brutto, podczas gdy rok wcześniej około 20%.

Zaszły także istotne zmiany jakościowe w działalności giełdy, będące wynikiem:

- Uchwalenia przez Sejm w dniu 29 lipca 2005 roku trzech ustaw regulujących na nowo działalność rynku kapitałowego. Nowe prawo wzmocniło przede wszystkim nadzór nad rynkiem oraz zharmonizowało zasady działania z przepisami obowiązującymi w UE.

- Pojawienia się nowych instrumentów na GPW, tj.: kontraktów terminowych na obligacje skarbowe oraz opcji na akcje.
- Dopuszczenia do działania na giełdzie siedmiu pierwszych, zdalnych członków, z których pięciu rozpoczęło działalność operacyjną.
- Obniżenia opłat – w celu dalszego uaktywnienia rynku oraz zwiększenia konkurencyjności poszczególnych instrumentów, giełda dwukrotnie w ciągu roku obniżała opłaty pobierane od członków (w sumie zmniejszyły się one o 14%).
- Wydłużenia sesji giełdowej.

Hossa na giełdzie przełożyła się korzystnie na kondycję finansową biur maklerskich. Po okresie słabych wyników finansowych, drugi rok z rzędu rosły zyski biur maklerskich. Na rynku pojawiły się także nowe podmioty – zezwolenie Komisji Papierów Wartościowych i Giełd otrzymały 4 nowe domy maklerskie oraz 2 banki oferujące usługi maklerskie w swoich placówkach.

Na koniec grudnia 2005 roku aktywa funduszy inwestycyjnych osiągnęły poziom 61,3 mld zł, czyli były o przeszło 63% wyższe w stosunku do stanu na koniec grudnia 2004 roku. Na sukces rynkowy funduszy inwestycyjnych złożyło się wiele czynników, a wśród nich:

- relatywnie niski poziom oprocentowania depozytów bankowych, szczególnie widoczny na tle wysokiej opłacalności inwestycji na rynku kapitałowym,
- pojawienie się na rynku nowych rodzajów funduszy,
- działania banków, które z uwagi na wysokie prowizje otrzymywane z tytułu sprzedaży jednostek uczestnictwa, coraz częściej zachęcały swoich klientów do powierzania środków funduszom, nawet kosztem utraty części depozytów,
- intensywne działania reklamowo-promocyjne towarzystw inwestycyjnych.

Wzrost zainteresowania funduszami zachęcał towarzystwa do rozszerzania wachlarza funduszy oraz do powstania nowych towarzystw. W 2005 roku KPWIG wydała zgodę na utworzenie 4 nowych towarzystw funduszy inwestycyjnych oraz 42 nowych funduszy inwestycyjnych. Wśród nowych funduszy pojawił się pierwszy na polskim rynku fundusz sekurytyzacyjny i hedgingowy.

Kupując jednostki funduszy inwestycyjnych polskich akcji można było w 2005 roku zyskać średnio 22,9%. Dobre wyniki osiągnęły także i inne fundusze inwestujące część środków w akcje spółek, tj.: fundusze mieszane (średni zwrot na poziomie 18,1%) oraz stabilnego wzrostu (przyrost wartości jednostki o 11,6% w ciągu roku).

Pod wpływem różnic w stopach zwrotu z inwestycji, zmieniła się struktura aktywów funduszy inwestycyjnych. W wartości aktywów ogółem wzrósł udział funduszy mieszanych i stabilnego wzrostu (z 35% w grudniu 2004 roku do 42% w końcu 2005 roku) głównie kosztem funduszy papierów dłużnych (spadek udziału z 22% do 17%).

II. WAŻNIEJSZE WYDARZENIA W DZIAŁALNOŚCI ING BANKU ŚLĄSKIEGO S.A. W 2005 ROKU

Proces przebudowy ING Banku Śląskiego S.A.

W 2005 roku ING Bank Śląski S.A. działał zgodnie z przyjętą w połowie 2004 roku strategią, zakładającą umocnienie pozycji Banku na rynku i wzrost wartości instytucji. Główne instrumenty jej realizacji to:

- Atrakcyjna oferta produktowa, wynikająca z prostej i przejrzystej budowy produktów oraz konkurencyjnych cen.
- Atrybuty marki, wykorzystywane w trakcie ogólnopolskich kampanii promujących kluczowe produkty Banku.
- Model sprzedaży bazujący na wielokanałowym systemie dystrybucji i na strukturze organizacyjnej skupionej na kliencie.
- Wysoka kultura zarządzania ryzykiem, uwzględniająca jednocześnie cele rozwojowe Banku.
- Skuteczny system zarządzania kosztami, sprzyjający poprawie efektywności kosztowej Banku.

Na początku 2005 roku Bank uruchomił Projekt „Detal 2006”. Celem działań podejmowanych w ramach tego projektu jest z jednej strony wzrost jakości usług poprzez podniesienie sprawności obsługi i przyspieszenie procesów, z drugiej zaś zwiększenie efektywności działania Banku dzięki ograniczeniu pracochłonności i uproszczeniu procesu obsługi. Bank szczegółowo przeanalizował procesy związane ze sprzedażą poszczególnych produktów i usług przeznaczonych dla klientów detalicznych, zdefiniował ich docelowy kształt nadając jednocześnie priorytety w zakresie realizacji proponowanych modyfikacji. Pierwsze efekty działań podejmowanych w ramach tego projektu były widoczne we wrześniu 2005 roku, kiedy to Bank zaproponował klientom otwieranie rachunków za pośrednictwem Internetu i telefonu, bez konieczności wizyty w oddziale Banku. Projekt Detal 2006 zostanie zakończony zgodnie z planem, tj. w pierwszym półroczu 2006 roku. Do nowych wyzwań rynkowych dostosowano także program Best Service. Jest to program szkoleniowy skierowany do pracowników sieci detalicznej – doradców bankowych i menedżerów w oddziałach Banku.

W obszarze bankowości korporacyjnej Bank zakończył rozpoczęty w połowie 2004 roku projekt Poprawy Efektywności Procesu Kredytowego, którego zadaniem było usprawnienie i skrócenie procesu kredytowego dla klientów korporacyjnych. W 2005 roku, po zakończeniu fazy projektowej, Bank wdrażał etapowo nowe rozwiązania w zakresie udzielania kredytów korporacyjnych (w tym nowe procedury i aplikacje IT) we wszystkich Regionach Banku. Prowadzono także prace nad przebudową Pionu Korporacyjnego, a w tym zreorganizowano Departament Obsługi Klientów Strategicznych, zakończono tworzenie Departamentu Rozwoju Produktów Korporacyjnych i powołano Departament Marketingu Korporacyjnego. Jesienią 2005 roku – po fazie analiz i opracowaniu docelowych rozwiązań – ruszyła realizacja programu Korporacje 2006, którego głównym celem jest wdrożenie nowego modelu

operacyjnego dla obsługi klientów korporacyjnych. Powołano także projekt szkoleń korporacyjnych oraz Akademię Korporacji.

Istotne zmiany w sferze operacyjnej Banku wprowadził – rozpoczęty w grudniu 2004 roku – Projekt Optymalizacji Regionalnych Centrów Operacyjnych (PORCO). Stawiał on sobie za zadanie wypracowanie prostszych, tańszych, wygodniejszych i bezpieczniejszych sposobów pracy w obszarze operacji. W 2005 roku Bank rozpoczął wdrażanie nowego modelu organizacyjnego zakładającego centralizację niektórych działań operacyjnych, przygotował aplikacje pomocnicze dla realizacji procesów w nowej strukturze oraz wdrożył nowy model transportu.

W marcu 2005 roku rozpoczęła się w Banku przygotowywana od dawna migracja środowiska informatycznego w oddziałach na nową, bazującą na najnowszej technologii platformę. Proces ten obejmował przede wszystkim standaryzację systemów i aplikacji oraz wymianę sprzętu IT. Migracja środowiska informatycznego w oddziałach na nową platformę – w ramach której wymieniono około 5,9 tys. PC we wszystkich oddziałach Banku – została zakończona w październiku 2005 roku. Nowa technologia stworzyła warunki do optymalizacji procesów związanych z zarządzaniem środowiskiem pracy użytkowników jak i przesłanki dla rozwoju narzędzi informatycznych wspierających sprzedaż produktów bankowych.

Z początkiem 2005 roku w ING Banku Śląskim S.A. obowiązuje nowy system motywacyjny, bazujący na kluczowych wskaźnikach wyników (Key Performance Indicators). Nowy system jest jasny i silnie nastawiony na realizację zadań komercyjnych Banku. Wiosną 2005 roku Bank przystąpił ponadto do realizacji projektu, którego celem jest gruntowna przebudowa systemu wynagrodzeń zasadniczych, na podstawie nowej metody wartościowania stanowisk.

Pozyskiwanie depozytów

Na rynku depozytowym ING Bank Śląski S.A. działał w 2005 roku zgodnie z nową strategią pozyskiwania depozytów, zmierzającą do istotnego umocnienia pozycji na rynku depozytowym przede wszystkim poprzez:

- zapewnienie prostoty i przejrzystości oferty depozytowej,
- istotne podniesienie konkurencyjności i wzrost atrakcyjności oferty dla szerokiego kręgu klientów,
- priorytetowy charakter Otwartego Konta Oszczędnościowego (OKO),
- ułatwienia w dostępie do depozytów, m.in. dzięki dodatkowym kanałom dystrybucji,
- wsparcie procesu pozyskiwania depozytów intensywnymi działaniami marketingowymi.

Działania podejmowane w 2005 roku przez ING Bank Śląski S.A. na rynku depozytowym zakończyły się pełnym sukcesem. Bank istotnie powiększył swoją bazę depozytową, umocnił swój udział w rynku i ugruntował pozycję czwartego banku depozytowego w Polsce. Rezultaty te Bank uzyskał za sprawą dobrych wyników uzyskanych w zakresie akwirowania oszczędności od gospodarstw domowych.

W końcu grudnia 2005 roku ogólna wartość środków zgromadzonych przez ING Bank Śląski S.A. wyniosła 30 965,8 mln zł i była o 16,6% wyższa niż w grudniu 2004 roku. Szacuje się, że depozyty ulokowane w Banku przedstawiały one 8,4% ogólnej wartości środków ulokowanych w sektorze bankowym (8,1% w końcu 2004 roku).

Struktura depozytów ING Banku Śląskiego S.A.

	31.12.2004	31.12.2005
Gospodarstwa domowe	15 101,0	19 151,0
Podmioty gospodarcze	9 089,0	8 519,2
Podmioty finansowe (inne niż banki)	1 165,4	1 911,1
Podmioty sektora instytucji rządowych i samorządowych	1 195,1	1 384,5
Ogółem	26 550,5	30 965,8

W ciągu 2005 roku poprawiła się stabilność bazy depozytowej. Na koniec grudnia 2005 roku wartość środków pozyskanych od gospodarstw domowych osiągnęła poziom 19 151,0 mln zł w porównaniu z 15 101,0 mln zł na koniec 2004 roku, zaś jej udział w ogólnej wartości zdeponowanych w Banku środków zwiększył się do 61,9% (56,9% w końcu 2004 roku). Miało to miejsce dzięki sukcesowi w zakresie sprzedaży kluczowego produktu depozytowego Banku, tj. Otwartego Konta Oszczędnościowego (OKO). W końcu grudnia 2005 roku wartość środków zdeponowanych na rachunkach OKO wyniosła 12 775,3 mln zł w porównaniu z 6 363,7 mln zł w grudniu 2004 roku (wzrost o około 101%).

Akcja kredytowa

W końcu grudnia 2005 roku łączna wartość kredytów i innych należności ING Banku Śląskiego S.A. od klientów. wyniosła 10 026,1 mln zł wobec 10 519,5 mln zł w grudniu 2004 roku (spadek o 4,7%). Szacuje się, że w końcu 2005 roku Bank posiadał 4,2% udziału w rynku należności kredytowych sektora bankowego.

Na wartość należności kredytowych wykazanych w bilansie ING Banku Śląskiego S.A. na koniec grudnia 2005 roku wpływ miały następujące czynniki:

- utrzymujące się relatywnie niskie zapotrzebowanie na kredyty ze strony klientów korporacyjnych,
- sprzedaż portfela kredytów detalicznych, udzielonego przez Bank we współpracy z jednym z pośredników kredytowych (o wartości około 148 mln zł),
- obowiązująca w Banku polityka kredytowa, a w szczególności stosowane zasady oceny ryzyka kredytowego oraz brak w ofercie skierowanej do klientów detalicznych kredytów walutowych, co ograniczało skalę ekspansji Banku na rynku kredytów mieszkaniowych.

Struktura kredytów i innych należności od klientów ING Banku Śląskiego S.A.

	31.12.2004	31.12.2005
Gospodarstwa domowe	3 262,6	3 138,5
Podmioty gospodarcze	6 864,4	6 167,7
Podmioty finansowe (inne niż banki)	529,2	829,2
Podmioty sektora instytucji rządowych i samorządowych	386,4	426,0
Inne należności	270,0	265,9
Odpis aktualizacyjny z tytułu utraty wartości	-793,1	- 801,2
Ogółem	10 519,5	10 026,1

Główną część portfela kredytowego Banku stanowiły należności od podmiotów gospodarczych⁴. Na dzień 31 grudnia 2005 roku wartość kredytów podmiotów gospodarczych ukształtowała się na poziomie 6 167,7 mln zł, wobec 6 864,4 mln zł w końcu 2004 roku.

W warunkach spadku zaangażowania kredytowego ogółem, w 2005 roku ING Bank Śląski S.A. odnotował aktywizację działalności kredytowej w zakresie niektórych kluczowych produktów (np. złotych kredytów hipotecznych, kredytów związanych z kartami kredytowymi), jak i w odniesieniu do niektórych segmentów rynku (tj. w stosunku do korporacyjnych klientów należących do segmentu dużych i średnich firm).

Struktura akcjonariatu ING Banku Śląskiego S.A.

W dniu 18 marca 2005 roku – realizując zobowiązanie wobec Komisji Nadzoru Bankowego dotyczące obniżenia do 75% udziału w ING Banku Śląskim S.A. – ING Bank N.V. sprzedał za pośrednictwem Giełdy Papierów Wartościowych 1 661 141 akcji ING Banku Śląskiego S.A. Akcje zostały sprzedane w następujących transzach:

- 150 886 akcji w ramach Transzy Inwestorów Detalicznych, w tym:
 - 149 282 akcje w ramach Subtranszy Uprzywilejowanej po 431 zł za 1 akcję,
 - 1 604 akcje – w ramach Subtranszy Podstawowej po 440 zł za jedną akcję,
- 1 510 255 akcji w ramach Transzy Inwestorów Instytucjonalnych po 440 zł za jedną akcję.

Realizacja zobowiązania w stosunku do nadzoru bankowego przez Grupę ING nie wpłynęła na zmianę strategii głównego akcjonariusza wobec ING Banku Śląskiego S.A. ING Bank N.V. nadal traktuje Polskę – obok krajów Beneluksu – za podstawowy rynek dla swej działalności. Sprzedaż części posiadanych akcji ING Banku Śląskiego S.A. przez Grupę ING zwiększyła natomiast płynność notowań akcji Banku na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych.

Według powziętych przez Bank informacji, struktura akcjonariatu ING Banku Śląskiego S.A. przedstawia się następująco:

⁴ Dane liczbowe obejmują należności od przedsiębiorstw, instytucji niekomercyjnych działających na rzecz gospodarstw domowych.

Nazwa Akcjonariusza	Liczba akcji i głosów na WZA	Udział w kapitale zakładowym i ogólnej liczbie głosów na WZA	Liczba akcji i głosów na WZA	Udział w kapitale zakładowym i ogólnej liczbie głosów na WZA
	31 grudnia 2005 r.		31 grudnia 2004 r.	
ING Bank N.V.	9 757 500	75,00%	11 418 641	87,77%
Commercial Union OFE BPH CU WBK	830 000	6,38%	700 000	5,38%
Pozostali	2 422 500	18,62%	891 359	6,85%
Razem	13 010 000	100,00%	13 010 000	100,00%

Przestrzeganie dobrych praktyk ładu korporacyjnego

W dniu 17 lutego 2005 roku Zarząd ING Banku Śląskiego S.A. przedstawił – pozytywnie zaopiniowane przez Radę Nadzorczą – oświadczenie o przyjęciu do stosowania zasad „Dobrych praktyk w spółkach publicznych 2005” wraz z komentarzem o sposobie ich stosowania. Oświadczenie to zostało następnie zaaprobowane przez Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy w dniu 9 czerwca 2005 roku.

Zgodnie z oświadczeniem, Bank przestrzega wszystkie zasady, zawarte w „Dobrych praktykach w spółkach publicznych 2005”, a w szczególności:

- dąży do tego by wszystkie działania organów spółki były skierowane na długofalowy rozwój spółki,
- stwarza warunki aby realizacja uprawnień większościowego inwestora uwzględniała także interesy mniejszościowych akcjonariuszy,
- jako spółka z większościovym akcjonariuszem posiadającym pakiet akcji dający ponad 50% ogólnej liczby głosów, posiada w swej Radzie Nadzorczej przynajmniej dwóch niezależnych członków.

W Banku obowiązuje ponadto przyjęty w 2004 roku Podręcznik Zgodności z Normami – Podręcznik Compliance. Został on wprowadzony w celu przeciwdziałania wystąpieniu ryzyka naruszenia dobrego imienia ING Banku Śląskiego S.A., Grupy ING lub jakiegokolwiek z jej podmiotów, na skutek nieprzestrzegania przez pracowników norm etycznych i prawnych.

Zmiany w Zarządzie i Radzie Nadzorczej ING Banku Śląskiego S.A.

W 2005 roku miały miejsce zmiany w składzie organów statutowych ING Banku Śląskiego S.A. I tak:

- Na posiedzeniu w dniu 11 lutego 2005 roku Rada Nadzorcza ING Banku Śląskiego S.A. powołała p. Iana Clyne na stanowisko Wiceprezesa Zarządu ING Banku Śląskiego S.A. z dniem 1 marca 2005 roku.
- W dniu 29 kwietnia 2005 roku Rada Nadzorcza powołała na nową kadencję Zarząd ING Banku Śląskiego S.A. w dotychczasowym składzie, czyli:
 - p. Brunon Bartkiewicz – Prezes Zarządu Banku,
 - p. Krzysztof Brejda – Wiceprezes Zarządu Banku,
 - p. Ian B. Clyne – Wiceprezes Zarządu Banku,
 - p. Grzegorz Cywiński – Wiceprezes Zarządu Banku,

- p. Donald Koch – Wiceprezes Zarządu Banku,
- p. Michał Szczurek – Wiceprezes Zarządu Banku,
- p. Benjamin van de Vrie – Wiceprezes Zarządu Banku,
- p. Maciej Węgrzyński – Wiceprezes Zarządu Banku.

Kadencja Zarządu Banku rozpoczęła się z dniem Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy ING Banku Śląskiego S.A., zatwierdzającego sprawozdanie finansowe Banku za 2004 rok, tj. 9 czerwca 2005 roku, a skończy się z dniem odbycia Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy zatwierdzającego sprawozdanie finansowe Banku za 2009 rok.

- W dniu 9 czerwca 2005 roku Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy ING Banku Śląskiego S.A. przyjęło rezygnację p. Erika Dralansa z funkcji Członka Rady Nadzorczej. Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy ING Banku Śląskiego S.A., ustaliło jednocześnie, że Rada Nadzorcza Banku będzie się składać z 8 członków i powołało do Rady Nadzorczej: p. Annę Fornalczyk, p. Hansa van der Noordaa, p. Marcusa van der Ploeg oraz p. Igno van Waesberghe. Od 9 czerwca 2005 roku Rada Nadzorcza Banku pracuje w składzie:

- p. Andrzej Wróblewski Przewodniczący, Członek niezależny,
- p. Cornelis Leenaars Wiceprzewodniczący,
- p. Jerzy Rokita Sekretarz Członek niezależny,
- p. Anna Fornalczyk Członek Członek niezależny,
- p. Hans van der Noordaa Członek,
- p. Marcus van der Ploeg Członek,
- p. Igno van Waesberghe Członek,
- p. Lech Węclewski Członek Członek niezależny.

Oceny ratingowe ING Banku Śląskiego S.A.

W końcu grudnia 2005 roku oceny wiarygodności finansowej ING Banku Śląskiego S.A. wystawione przez największe agencje ratingowe były następujące:

Moody's Investors Service Ltd.

Depozyty długoterminowe	A2
Depozyty krótkoterminowe	P-1
Siła finansowa Banku	D+
Perspektywa ratingów depozytów długoterminowych i krótkoterminowych	Stabilna

W dniu 22 lipca 2005 roku agencja ratingowa Moody's Investors Service Ltd. poinformowała Zarząd ING Banku Śląskiego S.A. o podniesieniu ratingu siły finansowej Banku z D (z perspektywą Pozytywną) do D+ (z perspektywą Stabilną). Pozostałe ratingi zostały utrzymane na niezmiennym poziomie.

Zgodnie z komunikatem agencji Moody's, podniesienie ratingu siły finansowej ING Banku Śląskiego S.A. odzwierciedlało pozytywne efekty restrukturyzacji oraz poprawę w obszarze zarządzania ryzykiem, co znalazło swe potwierdzenie w wyższej jakości aktywów oraz niższych kosztach ryzyka. Zmieniając ocenę Banku, Agencja uwzględniła także wyniki uzyskane w zakresie kontroli kosztów, sukcesy w obszarze

pozyskiwania depozytów, wysoki poziom współczynnika wypłacalności oraz koncentrację na działaniach wspierających sprzedaż produktów bankowych.

Pomimo poprawy wyników finansowych przez ING Bank Śląski S.A., Agencja zwróciła uwagę na negatywny wpływ malejącego portfela kredytowego na wynik odsetkowy oraz z tytułu opłat i prowizji i zaznaczyła, że wzrost przychodów odnotowany został w obszarze podlegającej wahaniom działalności handlowej (podkreślając jednocześnie, że wzrost aktywności w tym obszarze nie zwiększył ekspozycji Banku w zakresie ryzyka rynkowego).

Agencja Moody's stwierdziła również, że efekty wdrażania nowych strategii w obszarze kredytów detalicznych i kredytów hipotecznych będą widoczne w wynikach Banku z pewnym opóźnieniem, przy czym rozwijając działalność detaliczną ING Bank Śląski S.A. jest narażony na bardzo silną konkurencję. Agencja dodała także, że dalsze podwyższanie ratingu siły finansowej ING Banku Śląskiego S.A. zależy od zdolności Banku do wzrostu portfela kredytowego przy utrzymaniu kontroli ryzyka, od zwiększania przychodów z działalności podstawowej i umacniania potencjału rynkowego.

Rating agencji Moody's Investors Service Ltd. nie został sporządzony na zlecenie ING Banku Śląskiego S.A.

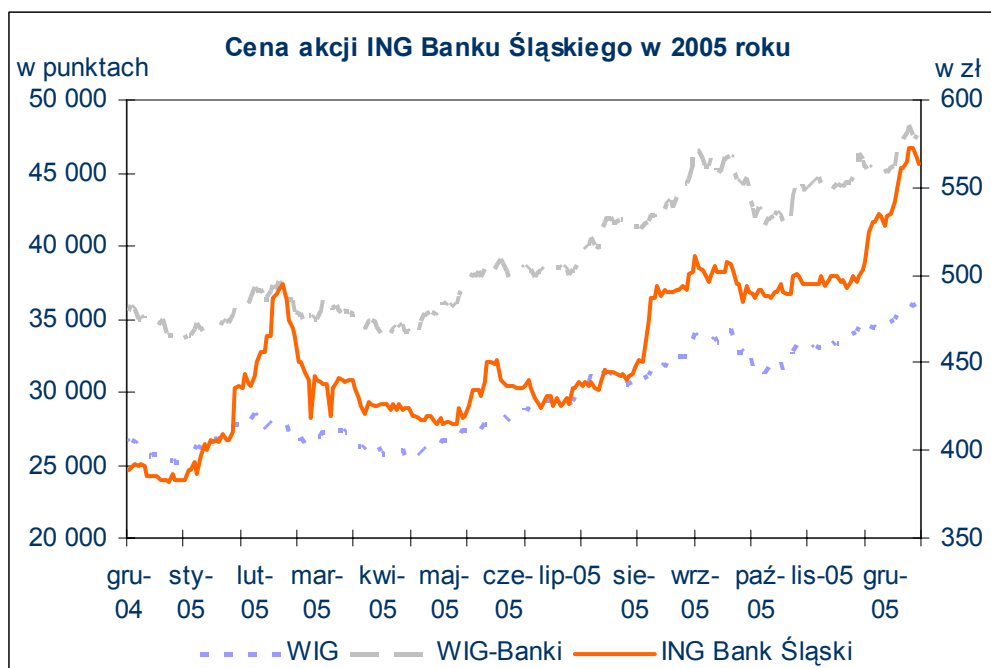
Fitch Ratings Ltd.

Zobowiązania długoterminowe	A
Perspektywa utrzymania wyż.wym. oceny	Pozytywna
Zobowiązania krótkoterminowe	F1
Ocena indywidualna	D
Ocena wsparcia	1

W dniu 24 marca 2005 roku agencja ratingowa Fitch Ratings Ltd. poinformowała Zarząd Banku o podniesieniu prognozy ratingu długoterminowego ING Banku Śląskiego S.A. ze Stabilnej na Pozytywną. Zmiana ta była efektem dokonanej w dniu 23 marca 2005 roku zmiany perspektywy długoterminowego ratingu suwerennego Polski BBB+ na Pozytywną. Poprawa ratingu Polski odzwierciedlała występowanie kilku korzystnych trendów w gospodarce, takich jak pozytywny wpływ niektórych reform strukturalnych na wyniki handlu zagranicznego oraz stabilność makroekonomiczną. Agencja poinformowała jednocześnie, że w ocenie ratingu długoterminowego i ratingu wsparcia ING Banku Śląskiego S.A. uwzględniono potencjalne wsparcie, jakie może on otrzymać ze strony zagranicznego inwestora – Grupy ING.

Cena akcji ING Banku Śląskiego S.A.

W dniu 31 grudnia 2004 roku cena akcji ING Banku Śląskiego S.A. wynosiła 389 zł, zaś w dniu 30 grudnia 2005 roku ukształtowała się na poziomie 564 zł. Stopa zwrotu z inwestycji w akcje ING Banku Śląskiego S.A. wyniosła zatem w 2005 roku 45,0%, a po uwzględnieniu wypłaconej dywidendy 50,0%. Dla porównania, subindeks dla sektora Banki wzrósł o 32,0%.



Na koniec 2005 roku wartość rynkowa ING Banku Śląskiego S.A. wynosiła 7 338 mln zł, zaś relacja P/BV ukształtowała się na poziomie 2,06.

ING Bank Śląski S.A. w społeczeństwie

Działalność na rzecz kultury i sztuki

Wzorem lat ubiegłych, w 2005 roku ING Bank Śląski S.A. współpracował z prestiżowymi instytucjami kulturalnymi oraz wspierał ważne wydarzenia kulturalne na terenie całego kraju. W trakcie wyboru wspieranych przedsięwzięć i projektów, Bank starał się wybierać te, które w swych założeniach pozostawały mocno zakorzenione w tradycji i kulturze oraz te, które promowały twórczość polskich artystów.

W 2005 roku ING Bank Śląski S.A. objął swoim mecenatem następujące ważne wydarzenia kulturalne:

- Cykl koncertów „Sygnowano Moździerz”, zorganizowany przez Centrum Artystyczne „Fabryka Trzciny” w Warszawie. Koncert otwierający cykl odbył się w Bazylice oo. Salezjanów w Warszawie. W trakcie tego koncertu – dedykowanego pamięci Papieża Jana Pawła II – wystąpili wybitni polscy muzycy jazzowi młodego pokolenia Leszek Moździerz (fortepian) i Adam Kłoczek (wiolonczela). Do kolejnych koncertów na scenie Fabryki Trzciny Leszek Moździerz zaprosił Polską Filharmonię Kameralną (którą poprowadził Wojciech Rajski), amerykańskiego pianistę jazzowego Uri Kaine’a i Adama Smolika. Cykl zakończył koncert Tria Leszka Moździer, w którego składzie występują także wybitni europejscy muzycy jazzowi Lars Danielsson i Zohar Fresco.
- Cykl koncertów jazzowych „Jazz i okolice”, realizowany wspólnie przez „Górnośląskie Centrum Kultury” i gdański klub „Żak”. Wśród wykonawców

znaleźli się: Bill Frisell, Eliot Sharp, Moreno Veloso, Marc Ducret, Otomo Yoshihide, Uri Caine i Joey Baron.

- Trasę koncertową „The Time”, promującą płytę Leszka Możdżera pod tym samym tytułem. W trakcie tej trasy Trio Leszka Możdżera koncertowało w ośmiu miastach, a jej uwieńczeniem był koncert galowy w Gdańsku, podczas którego wręczono artyście Platynową Płytę, przyznaną przez Związek Producentów Audio Video w Polsce.
- Obchody 75 –lecia Akademii Muzycznej im. Karola Szymanowskiego w Katowicach, w tym uroczystości jubileuszowe połączone z nadaniem tytułu doktora honoris causa jednemu z najwybitniejszych absolwentów tej uczelni – Krystianowi Zimermanowi.
- Festiwal Teatralny w Nowym Sączu, odbywający się w Teatrze Robotniczym im. Bolesława Barbackiego. Przedstawienia prezentowały znane polskie zespoły teatralne, a wśród nich: Teatr Roma w Warszawie, Teatr Ochoty w Warszawie, Teatr Powszechny im. Zygmunta Hübnera w Warszawie, Teatr Kwadrat oraz Teatr im. Stefana Jaracza z Łodzi.
- VII edycję Ogólnopolskiego Festiwalu Sztuki Reżyserskiej „Interpretacje 2005”, który się odbywał w Teatrze Śląskim im. Stanisława Wyspiańskiego w Katowicach.
- XV Mikołowskie Dni Muzyki. W organizowanym od 1991 roku Festiwalu biorą udział najwybitniejsi soliści i zespoły z kraju i zagranicy. Dominuje na nim muzyka symfoniczna, organowa i kameralna, a wybrane koncerty są rejestrowane przez Polskie Radio i Telewizję Polską.
- Wspólnie z ING Nationale-Nederlanden Polska III edycję Święta Kina Niemego, zorganizowanego przez Filмотекę Narodową. W ramach imprezy, zaprezentowano w warszawskim kinie „Iluzjon” prawdziwe perły kina niemego z lat 1920-1930.
- Festiwal Filmów Krzysztofa Kieślowskiego w Holandii. Bank – wspólnie z ING Lease Polska oraz ING Bank N.V. – brał udział w organizacji Festiwalu z okazji dziesiątej rocznicy śmierci reżysera. W trakcie tej imprezy – obok przeglądu filmów – odbyły się także wykłady i projekcje dla młodzieży, wystawy plakatów filmowych i zdjęć oraz dyskusje z udziałem znanych krytyków.

ING Bank Śląski S.A. wspierał także wydarzenia kulturalne ważne dla lokalnych społeczności, takie jak: Festiwal Jazzowy oraz XXX Festiwal Ukraińskich Zespołów Dziecięcych w Koszalinie, Obchody 140 –lecia Katowic, „Pasje życia” (przekrojącą wystawę prezentującą ciekawych ludzi) oraz działalność Teatru Współczesnego w Szczecinie (w sezonie artystycznym 2004/2005).

ING Bank Śląski S.A. jest aktywnym członkiem Fundacji Sztuki Polskiej ING. Głównym celem działalności Fundacji jest promocja polskiej sztuki współczesnej, w szczególności twórczości młodych artystów. Gromadzi ona prace reprezentujące rozmaite nurty sztuki współczesnej i różne techniki artystyczne (malarstwo, rysunek, grafika, fotografia), sztukę figuratywną i abstrakcyjną. W 2005 roku zbiory kolekcji wzbogaciły się o prace Elżbiety Jabłońskiej oraz Grzegorza Sztwiertni.

Działalność charytatywna

W 2005 roku ING Bank Śląski S.A. kontynuował szeroko pojętą działalność charytatywną poprzez Fundację ING Dzieciom (wcześniej działającą pod nazwą Fundacja ING Banku Śląskiego). Misję Fundacji wyraża przyjęte hasło „Równe szanse dla polskich dzieci”.

Wyraźne ukierunkowanie działalności charytatywnej ING Banku Śląskiego S.A. na rzecz dzieci jest odpowiedzią na globalny program pomocy dzieciom, ogłoszony przez Prezesa ING Michela Tilmanta „ING Chances for Children”. Inicjatorem stworzenia Fundacji ING Dzieciom był p. Prezes Brunon Bartkiewicz, ambasador Grupy ING ds. Pomocy dzieciom w Polsce.

Fundacja ING Banku Śląskiego S.A. koncentruje swe działania w obszarze edukacji dzieci i młodzieży z najuboższych obszarów Polski. Przy czym, definiując ubogie obszary nie ogranicza się jedynie do obszarów w znaczeniu geograficznym, ale i społecznym, socjalnym oraz zdrowotnym. Na pierwszym miejscu wśród celów Fundacji jest edukacja dzieci przewlekłe chorych lub pochodzących z marginalizowanych rodzin. Ponadto Fundacja:

- pomaga dzieciom szczególnie uzdolnionym,
- wspiera inicjatywy w zakresie edukacji ekonomicznej i przedsiębiorczości umożliwiające młodym ludziom zdobywanie wiedzy i umiejętności ułatwiających realizację planów zawodowych w realiach gospodarki rynkowej,
- pełni patronat nad pracą wolontariuszy ING.

Zdrowie i opieka społeczna

Jak co roku, dużą pomoc ze strony Banku uzyskały placówki opieki zdrowotnej. Dotacje charytatywne otrzymały min.: Polsko-Amerykański Instytut Pediatrii w Krakowie Prokocimiu, Klinika Intensywnej Terapii i Patologii Noworodka Śląskiej Akademii Medycznej w Zabrze, oddział urazowo-ortopedyczny dla dzieci i młodzieży Wojewódzkiego Szpitala Chirurgii Urazowej w Piekarach Śląskich oraz dziecięce szpitale onkologiczne.

Edukacja

W 2005 roku – w ramach działalności zmierzającej do wyrównywania szans dzieci – ING Bank Śląski S.A. udzielił pomocy następującym placówkom oświatowym:

- szkołom podstawowym – w Hoszowie i Manastercu w Bieszczadach oraz w Węgleszynie w województwie świętokrzyskim,
- szkołom specjalnym – nr 6 w Katowicach oraz w Siemianowicach Śląskich,
- Zespołowi Szkół przy Wojewódzkim Centrum Pediatrii „Kubalonka” w Istebnej,
- Specjalnym Ośrodkom Szkolno-Wychowawczym w Sanoku i Lesku.

Dzieciom ze wszystkich wymienionych wyżej placówek Bank zorganizował turnusy edukacyjno-rehabilitacyjne, a ponadto – w celu poprawy warunków nauki i rehabilitacji – przekazał sprzęt komputerowy, meble i materiały biurowe.

W ramach prowadzonych projektów odpowiedzialności społecznej, Bank:

- uruchomił w maju 2005 roku w Katowicach-Zalężu bezpłatną kawiarenkę internetową przeznaczoną dla dzieci z tej dzielnicy,

- wsparł III Ogólnopolski Festiwal Ekspresji Dziecięcej, na którym w sali audiowizualnej w budynku Centrali Banku w Katowicach prezentowano wystawę prac dzieci i młodzieży ze szkół specjalnych (rysunki i rzeźby),
- uczestniczył w organizowanym przez Fundację Młodzieżowej Przedsiębiorczości „Dniu Przedsiębiorczości” 2005,
- brał udział w programie „Paszport do Przedsiębiorczości”, tj. programie szkoleniowym dla osób, które chcą podjąć działalność gospodarczą na własny rachunek.

Wsparcie finansowe ING Banku Śląskiego S.A. uzyskały także uczelnie wyższe, stowarzyszenia naukowe i fundacje działające na rzecz nauki, a wśród nich: Akademia Ekonomiczna w Krakowie (Katedra Gospodarki i Administracji Publicznej), Uniwersytet Śląski (Wydział Prawa i Administracji), Instytut Fizyki Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach (obchody Światowego Roku Fizyki), Akademia Ekonomiczna w Katowicach (uruchomienie kawiarenki internetowej)..

W 2005 roku Bank zaangażował się także w przygotowanie VI Forum Kultury Słowa, przedsięwzięcia organizowanego przez Radę Języka Polskiego przy Prezydium PAN oraz Uniwersytet Śląski. W obradach Forum, które odbywało się pod hasłem „Polska polityka językowa wobec członkostwa Polski w Unii Europejskiej”, wzięli udział językoznawcy, socjologowie, politolodzy oraz specjaliści reprezentujący Polskę w Unii Europejskiej i używający języka polskiego w organizacjach unijnych.

Programy społeczne

We wrześniu 2005 roku, z inicjatywy ING Banku Śląskiego S.A., ruszył pierwszy w Polsce program propagujący techniki biblioterapii „W towarzystwie Lwa”. Został on opracowany z myślą o dzieciach hospitalizowanych na oddziałach onkologii i hematologii w całej Polsce.

W ramach tej akcji, mali pacjenci ze wszystkich osiemnastu onkologicznych oddziałów szpitalnych w Polsce otrzymali bezpłatnie książeczkę „Lucjan Lew, jakiego nie było”. W trakcie spotkań z dziećmi czytali ją opiekunowie i wolontariusze, w tym znane osoby ze świata kultury i sztuki. Odbywały się także wspólne gry i zabawy w towarzystwie Lwa Lucjana. Dzieci zaakceptowały książeczkę i potraktowały spotkania z Lwem Lucjanem jako świetną zabawę.

Przeprowadzona ankieta na oddziałach onkologii wykazała, że książka pomaga również rodzicom i psychologom w działaniach zmierzających do wyeliminowania stanów napięcia, stresu oraz strachu, jakie towarzyszą małym pacjentom w czasie zmagania się z ciężką chorobą.

W 2005 roku ING Bank Śląski S.A. współpracował również z innymi fundacjami, których cele statutowe są zgodne z kierunkiem działań społecznych i charytatywnych Banku, m.in. z:

- Fundacją dla Ludzi Potrzebujących Pomocy „Gniazdo”, realizującą "Program Pomocy Dzieciom i Młodzieży" z katowickich rodzin marginalizowanych,
- Fundacją Młodzieżowej Przedsiębiorczości, która przygotowuje dzieci i młodzież do życia w warunkach gospodarki rynkowej i w społeczeństwie obywatelskim,
- Stowarzyszeniem „Serce dla Dziecka”,

- Fundacją „Wspólna Droga”,
- Polską Akcją Humanitarną oraz
- Krajowym Funduszem na Rzecz Dzieci.

Zaangażowanie społeczne pracowników

ING Bank Śląski S.A. zachęcał również swoich pracowników do działalności społecznej i charytatywnej. Najistotniejszymi przedsięwzięciami 2005 roku zorganizowanymi wśród pracowników były:

- Dwie akcje honorowego krwiodawstwa, przygotowane wspólnie z Regionalnym Centrum Krwiodawstwa i Krwiolecznictwa w Katowicach.
- Zbiórka środków na pomoc ofiarom tsunami w Azji, przekazana na rzecz Polskiej Akcji Humanitarnej.
- Akcja „Pomarańczowa bransoletka”, w trakcie której sprzedawano silikonowe bransoletki z napisem „Daję szansę dzieciom”. Zebrane środki w wysokości blisko 50 tys. zł zostały przeznaczone na zakup sprzętu medycznego dla oddziałów onkologii dziecięcej w całym kraju.

Nagrody i wyróżnienia

W 2005 roku działalność i produkty ING Banku Śląskiego S.A. zyskiwały powszechną akceptację i wysokie oceny, zarówno klientów jak i ekspertów, dowodem czego są przyznane nagrody i wyróżnienia:

- Listopad 2005, Wyróżnienie w konkursie „Złote Spinacze” w kategorii Corporate Social Responsibility (CSR) za program społeczny „W towarzystwie Lwa”.
- Listopad 2005, Wyróżnienie specjalne w konkursie fundacji „Arts & Business Awards” za całokształt działań na rzecz promocji i rozwoju kultury i sztuki w Polsce.
- Październik 2005, Nadanie tytułu Dobroczyńcy Muzeum Narodowego w Krakowie przez Ministra Kultury za współpracę podczas realizacji dwóch wystaw: „Leon Wyczółkowski 1852-1936. W 150 rocznicę urodzin” oraz „Malarze rzeczywistości”.
- Wrzesień 2005, Pierwsze miejsce w rankingu miesięcznika Forbes na najlepszy bank dla małych firm oraz trzecie miejsce w rankingu najlepszych banków detalicznych.
- Czerwiec 2005, Pierwsze miejsce w konkursie KOMPAS, w kategorii Obecność na uczelni w rankingu organizowanym pod patronatem dziennika Rzeczpospolita, firmy MillwardBrown SMG/KRC oraz Studenckiego Koła Naukowego Konsultingu SGH w Warszawie.
- Kwiecień 2005, Nagroda CEDRYKA, przyznana przez Centrum Ekspresji Dziecięcej, działające przy Bibliotece Śląskiej, za pomoc i zaangażowanie w organizację III Ogólnopolskiego Festiwalu Ekspresji Dziecięcej.
- Kwiecień 2005, Diamentowy Sponsor za wsparcie programu Prezydenta RP „Internet w Szkołach”.

Wybór biegłego rewidenta ING Banku Śląskiego S.A.

W dniu 29 kwietnia 2005 roku Rada Nadzorcza dokonała wyboru firmy KPMG Audyt Spółka z o.o. z siedzibą w Warszawie ul. Chłodna 51 (licencja Krajowej Izby Biegłych Rewidentów nr 458) na biegłego rewidenta, przeprowadzającego badanie sprawozdań finansowych ING Banku Śląskiego S.A. za okres od 30.06.2005 roku do 30.06.2008 roku.

ING Bank Śląski S.A. korzysta z usług KPMG w zakresie badania sprawozdań finansowych od 1990 roku.

	Rok obrotowy kończący się 31 grudnia 2005
Wynagrodzenia z tytułu badania (1)	1 510 tys. zł.
Wynagrodzenia za usługi pokrewne (2)	1 344 tys. zł.

- (1) Wynagrodzenia z tytułu badania obejmują kwoty wypłacone KPMG Audyt Sp. z o.o. za profesjonalne usługi związane z badaniem jednostkowego oraz skonsolidowanego sprawozdania finansowego jednostki dominującej (umowa z dnia 12.08.2005 roku) oraz przegląd półrocznego jednostkowego oraz skonsolidowanego sprawozdania finansowego (umowa z dnia 12.08.2005 roku).
- (2) Wynagrodzenia za usługi pokrewne obejmują kwoty wypłacone KPMG Audyt Sp. z o.o. Obejmują one usługi poświadczające związane z badaniem lub przeglądem sprawozdań finansowych jednostki dominującej oraz jednostek zależnych, ale nieuwzględnione w punkcie 1.

Wynagrodzenia członków Zarządu i Rady Nadzorczej ING Banku Śląskiego S.A.

W 2005 roku łączna kwota wynagrodzeń (rozumiana jako wartość wynagrodzeń, nagród i korzyści otrzymanych w pieniądzu, w naturze lub jakiegokolwiek innej formie) wypłaconych przez ING Bank Śląski S.A. członkom Zarządu wyniosła 14 725 tys. zł. Jako łączną kwotę wypłaconych lub należnych wynagrodzeń i nagród za 2005 rok podano wartość brutto wynagrodzeń wypłaconych lub należnych w okresie od stycznia do grudnia 2005 roku oraz premii za 2004 rok wypłaconej w 2005 roku w ogólnej kwocie 1 494 tys. zł. Ponadto, w 2005 roku Bank utworzył rezerwę na premię należną za ten rok w wysokości 2 574 tys. zł

Członkowie Zarządu oraz inne osoby będące pracownikami ING Banku Śląskiego S.A. nie otrzymują wynagrodzenia ani nagród z tytułu pełnienia funkcji we władzach spółek zależnych i stowarzyszonych grupy kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A.

Wynagrodzenie członków Zarządu ING Banku Śląskiego w 2005 roku (w tys. zł)

Imię i nazwisko	Okres od - do	Wynagrodzenia i nagrody	Korzyści	Razem
Brunon Bartkiewicz	01.01.05-31.12.05	1 437	985	2 422
Krzysztof Brejda	01.01.05-31.12.05	1 266	323	1 589
Ian Clyne	01.03.05-31.12.05	899	1 086	1 985
Grzegorz Cywiński	01.01.05-31.12.05	1 234	299	1 533
Donald Koch	01.01.05-31.12.05	1 000	923	1 923
Michał Szczurek	01.01.05-31.12.05	1 097	268	1 365
Benjamin van de Vrie	01.01.05-31.12.05	1 033	793	1 826
Maciej Węgrzyński	01.01.05-31.12.05	1 436	646	2 082
Razem		9 402	5 323	14 725

W 2005 roku łączna kwota wynagrodzeń (definiowana jak wyżej) wypłaconych przez ING Bank Śląski S.A. członkom Rady Nadzorczej wyniosła 1 058 tys. zł.

Wynagrodzenie członków Rady Nadzorczej ING Banku Śląskiego w 2005 roku (w tys. zł)

Imię i nazwisko	Okres od - do	Wynagrodzenia i nagrody	Korzyści	Razem
Andrzej Wróblewski	01.01.05-31.12.05	272	-	272
Cornelis Leenaars	01.01.05-31.12.05	164	-	164
Jerzy Rokita	01.01.05-31.12.05	194	-	194
Lech Węclewski	01.01.05-31.12.05	122	-	122
Anna Fornalczyk	09.06.05-31.12.05	69	-	69
Hans van der Noordaa	09.06.05-31.12.05	57	-	57
Marcus van der Ploeg	09.06.05-31.12.05	57	-	57
Igno van Waesberghe	09.06.05-31.12.05	57	-	57
Erik Dralans	01.01.05-09.06.05	66	-	66
Razem		1 058	-	1 058

III. BANKOWOŚĆ DETALICZNA

Zakres oferty oraz wprowadzone zmiany

ING Bank Śląski S.A. stawia do dyspozycji klientów indywidualnych nowoczesną, kompleksową ofertę produktową. Obejmuje ona prowadzenie rachunków oszczędnościowo-rozliczeniowych, produkty rozliczeniowe, rachunki depozytowe, produkty kredytowe, karty bankowe (debetowe, kredytowe i przedpłacone) oraz produkty i usługi innych członków Grupy ING takie jak: fundusze inwestycyjne, leasing, usługi maklerskie.

W 2005 roku ING Bank Śląski S.A. wprowadził istotne zmiany w podstawowym produkcie przeznaczonym dla klientów indywidualnych, tj. w rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowym – Konto z Lwem. W celu uproszczenia oferty w zakresie rachunków oszczędnościowo-rozliczeniowych, zapewnienia jej przejrzystości jak i wprowadzenia dalszych ułatwień w dostępie do oferty, w marcu 2005 roku Bank wycofał niektóre warianty Konta z Lwem z rynku, rozszerzył zakres usług dostępnych w ramach pakietu poprzez elektroniczne kanały (wdrożył Pakiet SMS) i wprowadził zmiany w Tabeli Opłat i Prowizji, zachęcające do korzystania z elektronicznych kanałów dystrybucji. Wraz z modyfikacją Kont, uproszczono także proces obsługi klienta, m.in. w miejsce kilku obowiązujących regulaminów wprowadzono jeden, określający zasady współpracy zarówno w zakresie rachunku rozliczeniowego jak i kart debetowych oraz systemów bankowości elektronicznej.

ING Bank Śląski S.A. zachęcał klientów do otwierania Kont z Lwem prowadząc ogólnopolskie, korzystające z wielu mediów kampanie promocyjno-marketingowe. Przykładowo, w październiku Bank przeprowadził na wielu wyższych uczelniach kampanię dla Konta z Lwem Student, której najważniejszym przekazem była łatwość i prostota otwierania Konta zarówno poprzez elektroniczne kanały dystrybucji, jak i w tradycyjnych placówkach bankowych.

W 2005 roku kluczowym produktem depozytowym ING Banku Śląskiego S.A. pozostał rachunek oszczędnościowy – Otwarte Konto Oszczędnościowe (OKO). Rachunek oszczędnościowy daje klientom możliwość dopłat oraz wypłat środków z rachunku bez utraty odsetek. OKO jest proponowane zarówno w złotych jak i w euro oraz dolarach. W 2005 roku Bank aktywnie zachęcał klientów do lokowania środków na rachunkach oszczędnościowych, m.in. w maju zaproponował dla nowych środków lokowanych na rachunkach OKO oprocentowanie podwyższone o 2 punkty procentowe. Oprocentowanie to obowiązywało przez okres dwóch miesięcy i akcji tej towarzyszyła ogólnopolska, wykorzystująca szeroki zakres instrumentów kampania marketingowa.

W ciągu 2005 roku ING Bank Śląski S.A. wprowadził następujące zmiany w ofercie depozytywnej:

- w połowie lutego 2005 roku wprowadził do oferty (we współpracy z ING TFI) Pakiet Lokata z Funduszem, który lokował środki klienta po połowie na lokacie terminowej o stałym oprocentowaniu oraz w jednostkach uczestnictwa wybranego przez klienta funduszu inwestycyjnego ING TFI,

- zmodyfikował ofertę depozytów walutowych, m.in. wprowadził rachunek oszczędnościowy OKO w walutach zawieszając przyjmowanie lokat o zmiennej stopie procentowej i o stałej stopie procentowej na okres 3 i 6 miesięcy oraz wprowadził 24 miesięczną lokatę w USD o stałej stopie oprocentowania.

We wrześniu 2005 roku zapewniono klientom łatwiejszy dostęp do Banku modyfikując zasadniczo proces automatycznego otwierania rachunków poprzez Internet i telefon. Otwarcie rachunku poprzez Internet i telefon zostało połączone z jednoczesnym zamówieniem karty debetowej, serwisu telefonicznego oraz systemów bankowości elektronicznej ING BankOnLine oraz HaloŚląski.

W ofercie kredytowej ING Banku Śląskiego S.A. dla klientów indywidualnych znajdują się kredyty hipoteczne, mieszkaniowe, samochodowe, na zakup papierów wartościowych, limit kredytowy w rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowym oraz szeroki wachlarz pożyczek okazjonalnych. Przy czym, Bank proponuje klientom indywidualnym wyłącznie kredyty złotowe. W 2005 roku Bank wprowadził następujące zmiany w ofercie kredytowej dla klientów indywidualnych:

- złagodził zasady przyznawania limitu zadłużenia w Koncie z Lwem, umożliwiając klientom wnioskowanie na podstawie zaświadczenia o wysokości wynagrodzenia o przyznanie limitu kredytowego w wysokości dwukrotności miesięcznych dochodów netto już w momencie otwierania rachunku,
- wprowadził na rynek kredyt na zakup papierów wartościowych w ofertach publicznych w postaci linii kredytowej przyznawanej na okres 12 miesięcy, pozwalającej na wielokrotne zadłużanie się w okresie umowy i obniżającej koszty uruchomienia kredytu,
- zmodyfikował ofertę kredytów samochodowych, m.in.: wydłużył okres kredytowania, obniżył udział wymaganego wkładu własnego, wprowadził uproszczone procedury i udostępnił je w sieci dealerów samochodowych,
- zaoferował nowe rodzaje pożyczek okazjonalnych (Wiosenną i Wakacyjną),
- umożliwił wnioskowanie o pożyczkę pieniężną za pośrednictwem Internetu i telefonu.

W ramach działalności detalicznej ING Bank Śląski S.A. prowadzi także obsługę małych firm. Zgodnie z obowiązującymi w Banku zasadami, do segmentu małych firm zaliczane są zarówno osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą, spółki osobowe i kapitałowe jak i podmioty non-profit, uzyskujące roczne przychody ze sprzedaży netto lub dysponujące rocznym budżetem do 800 tys. euro.

W ciągu 2005 roku ING Bank Śląski S.A. przebudował ofertę skierowaną do małych firm. W pierwszej kolejności, z dniem 1 lutego 2005 roku wprowadził nową ofertę rozliczeniowo-depozytową dla małych firm, na którą składają się Konto z Lwem dla małych firm ZYSK (dla osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą indywidualnie lub w formie spółek osobowych) oraz Konto z Lwem dla małych firm ZYSK+ (dla spółek kapitałowych). Nowe rachunki rozliczeniowe Banku charakteryzują się przede wszystkim: uproszczoną procedurą otwierania (w ramach jednej umowy otwierany jest rachunek rozliczeniowy, rachunek oszczędnościowy oraz udostępniane są usługi bankowości elektronicznej), atrakcyjnymi dla klientów opłatami za prowadzenie rachunku oraz za przelewy elektroniczne. Częścią tych

pakietów jest także rachunek oszczędnościowy w USD oraz lokaty w EUR i USD. Wprowadzając nową ofertę depozytową Bank udostępnił jednocześnie klientom obsługę poprzez wyodrębniony w strukturze Call Centre Zespół Obsługi Małych Firm.

Od początku marca 2005 roku Bank zaproponował małym firmom nową ofertę kredytową wraz z nowym modelem sprzedaży i obsługi. Składa się na nią: linia kredytowa dla małych firm w ramach rachunku bieżącego oraz pożyczka dla małych firm łącząca w sobie cechy kredytu inwestycyjnego i obrotowego. Nowa oferta charakteryzuje się prostotą, przejrzystością oraz atrakcyjnymi warunkami cenowymi. Ważną cechą tej oferty są jasne, zestandaryzowane zasady przeprowadzania oceny zdolności kredytowej klienta (bazujące na ocenie skoringowej, ocenie w BIK oraz informacjach zawartych w bazach danych o klientach), pozwalające na przyspieszenie i usprawnienie przebiegu procesu kredytowego.

Nowa oferta kredytowa dla małych firm została zaproponowana łącznie z nowym scentralizowanym modelem organizacji sprzedaży i obsługi małych firm, zgodnie z którym:

- sieć oddziałów jest podstawowym kanałem dystrybucji produktów kredytowych, przy czym odciążono pracowników oddziałów od operacji z zakresu back-office na rzecz prowadzenia aktywnej sprzedaży produktów,
- platformy kredytowe, wyposażone w odpowiednie narzędzia informatyczne, są odpowiedzialne za przeprowadzenie kompleksowej oceny ryzyka kredytowego, podejmowanie decyzji kredytowych i przygotowywanie umów,
- centralny back-office prowadzi czynności operacyjne oraz związane z monitoringiem i windykacją kredytów.

Zmiany wprowadzone w ofercie dla małych firm zostały zakomunikowane klientom w trakcie ogólnopolskich kampanii promocyjnych. Spotkały się z dużym zainteresowaniem ze strony klientów i przełożyły się na wzrost liczby nowootwieranych rachunków dla małych firm.

Obsługa zamożnych klientów

ING Bank Śląski S.A. posiada ważne atuty w postaci nowoczesnej oferty produktów i usług, profesjonalnych doradców, nowego systemu obsługi klientów oraz międzynarodowej marki, pozwalające na sprostanie wysokim wymaganiom zamożnych klientów.

Za pośrednictwem dedykowanych Doradców, zamożni klienci mają dostęp do wyrafinowanych usług, w tym do produktów terminowego rynku pieniężnego i papierów wartościowych, takich jak: terminowe transakcje walutowe – Forward i NDF, transakcje Buy-Sell-Back oparte o bony skarbowe Skarbu Państwa oraz transakcje na nieskarbowych dłużnych papierach wartościowych w ofercie niepublicznej. Dobra współpraca Banku z ING Securities S.A., ING Investment Management S.A. i ING Towarzystwem Funduszy Inwestycyjnych S.A. pozwala także zaoferować i inne usługi z zakresu zarządzania aktywami klientów.

W 2005 roku Bank kontynuował rozpoczęte w 2004 roku prace nad stworzeniem nowej jakościowo koncepcji obsługi i oferty produktowej dla klientów zamożnych. W wyniku analizy preferencji klientów zamożnych w zakresie korzystania z usług bankowych, ING Bank Śląski S.A. przyjął następującą segmentację klientów Bankowości Prywatnej:

- poziom posiadanych aktywów w wysokości co najmniej 100 000 zł lub ich równowartość w walucie obcej lub,
- średnie miesięczne wpływy na rachunek oszczędnościowo-rozliczeniowy w wysokości co najmniej 7 500 zł.

W ciągu 2005 roku wprowadzono zmiany, zarówno w zasadach obsługi jak i w ofercie produktowej w obszarze Bankowości Prywatnej, i tak Bank:

- Przygotował nowe Konto VIP – specjalnie dedykowany segmentowi klienta Bankowości Prywatnej pakiet produktów bazujący na rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowym.
- Zaproponował kolejne subskrypcje Inwestycyjnej Lokaty Terminowej oraz wprowadził na rynek (wspólnie z ING NN Polska) Inwestycyjną Lokatę Ubezpieczeniową.
- Uruchomił dedykowany zespół VIP Call Centre o charakterze operacyjno-serwisowym, do którego zadań należy, oprócz udzielania kompleksowej informacji oraz obsługi klientów, także wspieranie doradców w zakresie operacyjnym.
- Zainicjował proces otwierania nowoczesnych Centrów Bankowości Prywatnej spełniających najwyższe standardy w zakresie komfortu i poufności obsługi. W grudniu 2005 roku Bank utworzył dwa pierwsze nowe Centra, zaś cały proces tworzenia nowych Centrów Bankowości Prywatnej zostanie zakończony w drugim kwartale 2006 roku.
- Kontynuował analizę struktury portfeli klientów Bankowości Prywatnej, stanowiącą podstawę do dalszych prac nad uatrakcyjnieniem oferty dla zamożnych klientów.

Finansowanie potrzeb mieszkaniowych

Zgodnie z obowiązującą polityką kredytową, finansowanie potrzeb mieszkaniowych należy do priorytetowych kierunków działalności ING Banku Śląskiego S.A., co znajduje m.in. swe odbicie w szerokim zakresie złotych kredytów mieszkaniowych i hipotecznych stawianych do dyspozycji klientów.

W 2005 roku Bank podejmował wielostronne działania stymulujące sprzedaż złotych kredytów hipotecznych, takie jak:

- wprowadził na rynek nowe produkty: Kredytową Linie Hipoteczną, będącą połączeniem rachunku osobistego z limitem kredytowym zabezpieczonym hipotecznie oraz kredyt konsolidacyjny,
- zwiększał dostępność kredytów hipotecznych zawierając umowy dotyczące sprzedaży kredytów hipotecznych z pośrednikami sieciowymi, przy czym z uwagi na popularność kredytów walutowych wśród klientów, efekty tej współpracy były ograniczone,

- wspierał sprzedaż produktów poprzez działania marketingowe, m.in. przeprowadził jesienną kampanię marketingową złotych kredytów hipotecznych połączoną ze specjalną ofertą cenową (0% prowizji za udzielenie kredytu hipotecznego i budowlano-hipotecznego, 0 zł opłat za wcześniejszą spłatę kredytu),
- prowadził szeroko zakrojone szkolenia dla pracowników Call Center, Doradców ds. Bankowości Hipotecznej, pośredników kredytowych (ze szczególnym uwzględnieniem przedstawicieli ING Nationale-Nederlanden Polska),
- przygotował podręcznik produktowy, zawierający całościowy opis polityki Banku w odniesieniu do kredytów hipotecznych,
- wdrożył system oceny pracy i standardów obsługi doradców hipotecznych, bazujący na badaniach *mystery shopper*.

Działalność depozytowa

Na dzień 31 grudnia 2005 roku wartość depozytów gospodarstw domowych w ING Banku Śląskim S.A. wynosiła 19 151,0 mln zł i wzrosła o 4 050,0 mln zł, tj. 26,8% w porównaniu z grudniem 2004 roku. W końcu 2005 roku na rachunkach w Banku ulokowanych było 8,5% wartości depozytów gospodarstw domowych w sektorze bankowym (7,2% w grudniu 2004 roku). Dzięki tym результатам, Bank wysunął się na pozycję trzeciego co do wielkości banku na rynku depozytów gospodarstw domowych.

Wyniki uzyskane w zakresie akwirowania środków od klientów detalicznych świadczą o skuteczności działań, podejmowanych w ramach nowej strategii pozyskiwania depozytów. Bank osiągnął w szczególności bardzo dobre wyniki w zakresie przyrostu środków na Otwartych Kontach Oszczędnościowych (OKO). W ciągu 2005 roku wartość środków ulokowanych na rachunkach OKO wzrosła z 6 363,7 mln zł do 12 775,3 mln zł (tj. o 101%).

Podstawową część depozytów zdeponowanych przez gospodarstwa domowe w Banku stanowiły depozyty osób prywatnych. W końcu grudnia 2005 roku ukształtowały się one na poziomie 18 030,5 mln zł i wzrosły o 3 805,9 mln zł, tj. o 26,8% w porównaniu z grudniem 2004 roku.

W celu zapewnienia klientom szerokiej gamy produktów oszczędnościowych, ING Bank Śląski S.A. sprzedaje w swoich kanałach dystrybucji także jednostki uczestnictwa ING TFI. W końcu 2005 roku wartość aktywów netto ING TFI pozyskana za pośrednictwem ING Banku Śląskiego S.A. wyniosła 2 237,8 mln zł (1 063,7 mln zł w końcu 2004 roku). Stanowiło to około 46% wartości aktywów otwartych funduszy inwestycyjnych zarządzanych przez ING TFI.

W ciągu 2005 roku ING Bank Śląski S.A. zamknął około 130 tys. nieaktywnych rachunków oszczędnościowo-rozliczeniowych i na koniec 2005 roku prowadził 1 002,2 tys. tych rachunków wobec 974,8 tys. w końcu 2004 roku. W grudniu 2005 roku ING Bank Śląski S.A. zajmował 6 miejsce na rynku ROR –ów z 6,1 – procentowym udziałem w ogólnej liczbie kont osobistych.

Na koniec grudnia 2005 roku rachunek bieżący w ING Banku Śląskim S.A. posiadało 112,3 tys. małych firm, z czego 107,0 tys. Konto z Lwem dla małych firm. Uatrakcyjnienie oferty rozliczeniowo-depozytowej dla małych firm zaowocowało zwiększeniem w ciągu 2005 roku liczby rachunków bieżących klientów z segmentu small business o około 16%.

Działalność kredytowa

Na koniec grudnia 2005 roku należności kredytowe ING Banku Śląskiego S.A. od gospodarstw domowych wyniosły 3 138,5 mln zł. Bank posiadał 2,2 -procentowy udział w należnościach kredytowych sektora bankowego od gospodarstw domowych. W ciągu 2005 roku zaangażowanie kredytowe Banku wobec gospodarstw domowych obniżyło się o 124,1 mln zł, głównie na skutek:

- Sprzedaży portfela kredytowego o wartości około 148 mln zł, udzielonego we współpracy z pośrednikiem kredytowym Finplus.
- Przyjętej polityki kredytowej, zgodnie z którą Bank oferuje klientom detalicznym wyłącznie kredyty w złotych, podczas gdy klienci preferują (szczególnie w zakresie kredytów mieszkaniowych, stanowiących najdynamiczniej rozwijającą się część rynku), zaciąganie kredytów w walutach obcych.

Jednocześnie, Bank stopniowo budował swoją pozycję na rynku złotych kredytów hipotecznych. Ich udzielanie nie wiąże się z ryzykiem walutowym, co jest korzystne zarówno dla kredytobiorcy jak i dla Banku. W grudniu 2005 roku należności kredytowe Banku z tytułu złotych kredytów hipotecznych wyniosły 683,4 mln zł wobec 462,5 mln zł w końcu 2004 roku.

W ramach działalności detalicznej Bank kredytuje przede wszystkim osoby prywatne. Według stanu na koniec grudnia 2005 roku należności ING Banku Śląskiego S.A. z tytułu kredytów udzielonych osobom prywatnym wynosiły 2 353,9 mln zł i przedstawiały 75,0% należności kredytowych od gospodarstw domowych.

Karty bankowe

ING Bank Śląski S.A. proponuje swoim klientom indywidualnym przede wszystkim karty debetowe (Maestro i VISA Electron), wypukłe karty kredytowe (MasterCard, VISA Classic i VISA Gold) oraz karty przedpłacone Maestro (takie jak Podarunkowa, Podróżnika, Bon Okazjonalny itd.).

W październiku 2005 roku Bank wyemitował pierwszą w Polsce wyciętą i półprzezroczystą kartę – e-kartę VISA przedpłaconą. Stanowi ona połączenie karty wirtualnej, przeznaczonej dla płatności w Internecie z kartą w postaci materialnej, którą można płacić w punktach handlowo-usługowych.

Do końca grudnia 2005 roku ING Bank Śląski S.A. wydał klientom indywidualnym 1 303 tys. kart płatniczych, co plasowało Bank na czwartej pozycji na rynku kart z udziałem na poziomie 7,8%.

Karty kredytowe należą do strategicznych produktów oferty detalicznej ING Banku Śląskiego S.A. Bank przykładą szczególną wagę do oferowania bezpieczniejszych i posiadających szersze zastosowanie kart wypukłych takich jak: Visa Classic, Visa Credit Gold, MasterCard Credit. Zostały one udostępnione klientom na początku 2004 roku. Liczba wyemitowanych przez Bank kart kredytowych z nowej oferty wzrosła z 31,7 tys. w końcu 2004 roku do 117,9 tys. w grudniu 2005 roku. W sumie, do końca 2005 roku Bank wydał 124,7 tys. kart kredytowych.

Dla klientów z segmentu małych firm ING Bank Śląski S.A. emituje karty debetowe (Maestro Business), typu charge (VISA Business oraz Eurocard/MasterCard Business Gold) oraz przedpłacone Maestro (np. Kartę Delegacyjną). W grudniu 2005 roku Bank rozszerzył ofertę kart dla klientów należących do segmentu małych firm o kartę debetową MasterCard Business rozliczaną w euro.

IV. BANKOWOŚĆ KORPORACYJNA

Zakres oferty i wprowadzone modyfikacje

ING Bank Śląski S.A. proponuje klientom korporacyjnym jedną z najnowocześniejszych na polskim rynku ofertę usług i produktów bankowych.

Bank oferuje szeroki zakres produktów depozytowych przeznaczonych dla klientów korporacyjnych, takich jak: rachunki bieżące w złotych oraz w USD i EUR (w tym pakiet ProBiznes i ProBiznes Plus), rachunek skonsolidowany, produkty oszczędnościowe, złotowe lokaty standardowe i niestandardowe zarówno w PLN jak i w EUR oraz w USD oraz produkty depozytowe o charakterze inwestycyjnym (Inwestycyjną Lokatę Terminową).

Ofercie depozytowej Banku towarzyszy szeroka gama usług rozliczeniowych, w tym System Identyfikacji Płatności Masowych (SIMP), obsługa wpływów gotówkowych (cash collection), polecenia zapłaty, Gospodarcze Obciążenie Bezpośrednie (GOBI). Oferowane na bazie rozwiązań bankowości elektronicznej produkty rozliczeniowe pozwalają na efektywne zarządzanie płatnościami, a tym samym przyczyniają się do wzrostu efektywności zarządzania finansami firmy.

Oferta kredytowa Banku dla klientów korporacyjnych obejmuje m.in.: kredyt w rachunku bieżącym, kredyt obrotowy/eksploatacyjny, kredyt czekowy, kredyt inwestycyjny, kredyt indeksowany, kredyt na sfinansowanie należności eksportowych ubezpieczonych w KUKE S.A., kredyty preferencyjne z dopłatami z Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa oraz kredyty na finansowanie przedsięwzięć powiązanych z funduszami przedakcesyjnymi lub funduszami strukturalnymi Unii Europejskiej. Ofertę tradycyjnych kredytów uzupełniają inne formy finansowania działalności, takie jak: usługi leasingowe oraz finansowanie nieruchomości komercyjnych.

ING Bank Śląski S.A. oferuje także usługi powiernicze. Nabywcami usług powierniczych są przede wszystkim krajowe fundusze inwestycyjne i emerytalne, instytucje ubezpieczeniowe oraz zarządzające aktywami klientów. Bank współpracuje także z polskimi domami maklerskimi oraz świadczy usługi powiernicze dla zagranicznych instytucji finansowych, a w szczególności dla globalnych powierników, międzynarodowych brokerów i dealerów.

W 2005 roku ING Śląski S.A. przyjął nową strategię produktową w stosunku do klientów korporacyjnych i wdrożył następujące zmiany w ofercie produktów i usług:

- Wprowadził na rynek Pakiet ProBiznes Plus, którego podstawowymi elementami – obok rachunku bieżącego – są system bankowości elektronicznej ING BankOnLine oraz debetowe karty płatnicze. Pakiet ten charakteryzuje się dużą elastycznością (w tym elastycznością cenową w zależności od skali operacji na rachunku) i może być uzupełniony o rachunki depozytowe, kredytowe oraz usługi rozliczeniowe.
- Zintegrował system Autodealing z systemem bankowości internetowej ING BankOnLine. Dzięki tej modyfikacji, klienci mają możliwość bezpośrednich

- negocjacji kursów walut i zastosowania kursu negocjowanego dla przewalutowań między własnymi rachunkami.
- Udostępnił klientom korporacyjnym możliwość lokowania wolnych środków na Inwestycyjnej Lokacie Terminowej, produkcie o charakterze inwestycyjnym z gwarantowanym poziomem oprocentowania, którego faktyczna stopa zwrotu zależy od notowań kursów walut lub od indeksów giełdowych.
- Przyjął nowe zasady współpracy z ING Lease (Polska) i stopniowo wprowadzał oferowanie usług leasingowych w placówkach korporacyjnych.
- Udoskonalił produkty powiernicze, a w tym rozpoczął świadczyć usługi w zakresie: obsługi instrumentów pochodnych nabywanych przez klientów, obsługi zdalnych członków oraz obsługi zagranicznych papierów wartościowych.
- Zmodyfikował ofertę unijną, m.in. wydłużając termin ważności promesy kredytowej do 12 miesięcy.
- Udostępnił wysyłanie zleceń podczas III sesji rozliczeniowej ELIXIR.

W końcu 2005 roku Bank przystąpił do prac mających na celu udoskonalenie oferty z zakresu różnych form finansowania zabezpieczonych aktywami, takich jak: usługi leasingowe, faktoring oraz finansowanie nieruchomości komercyjnych. Usługi te – ze względu na niższy niż w przypadku tradycyjnych kredytów poziom ryzyka – są atrakcyjne dla szerszego kręgu klientów korporacyjnych. W końcu 2005 roku Bank uczestniczył w pracach związanych z integracją spółki faktoringowej Handlowy-Heller w struktury Grupy ING, m.in. w dziedzinie wypracowania nowej strategii marketingowej spółki.

W grudniu 2005 roku końcowej fazie znajdowały się w Banku prace związane z udoskonaleniem usługi Cash Collection, wdrożeniem do oferty pięcioletnich kredytów obrotowych i nowego systemu bankowości internetowej dla klientów strategicznych.

Zmiany w zasadach obsługi klientów

W 2005 roku Bank prowadził szeroko zakrojone prace, które zmierzały do udoskonalenia modelu sprzedażowego w placówkach dedykowanych do obsługi klientów korporacyjnych i poprawy jakości świadczenia usług. Polegały one przede wszystkim na:

- Restrukturyzacji Departamentu Obsługi Klientów Strategicznych zgodnie z podziałem sektorowym, co pozwoliło na stworzenie ośrodków wiedzy z zakresu poszczególnych branż. Nowa struktura Departamentu powinna przyczynić się do zacieśnienia relacji z klientami i ułatwić realizację celów sprzedażowych Banku.
- Finalizacji procesu budowy korporacyjnej sieci sprzedaży, której zadaniem jest obsługa klientów należących do segmentu średnich firm. Dążąc do efektywnego zaspokajania potrzeb klientów z tego segmentu, Bank wyposażył pracowników sieci w odpowiednie narzędzia i procedury bankowe, zatrudnił dodatkowych wyspecjalizowanych pracowników odpowiedzialnych za pomoc i doradztwo w sprawach związanych z zarządzaniem środkami finansowymi i produktami rynków finansowych.

- Działaniach zmierzających do wzrostu poziomu kwalifikacji pracowników zatrudnionych w sferze sprzedaży (m.in. poprzez prowadzenie szerokiego zakresu szkoleń, podniesienie poziomu wynagrodzeń, zatrudnienie dodatkowych asystentów Account Managerów).

W ciągu 2005 roku Bank stworzył podstawy dla właściwego wsparcia procesów sprzedażowych ze strony działań marketingowych na rynku bankowości korporacyjnej powołując Departament Marketingu Korporacyjnego oraz Departament Rozwoju Produktów Korporacyjnych. Nowoutworzony Departament Marketingu Korporacyjnego opracował strategię marketingową Banku na rynku bankowości korporacyjnej i zorganizował kilka kampanii marketingowych, a wśród nich kampanię promującą programy unijne oraz ofertę dla średnich firm, towarzyszącą wprowadzeniu na rynek pakietu ProBiznes Plus.

ING Bank Śląski S.A. aktywnie uczestniczył w procesie pre- i współfinansowania inwestycji realizowanych przez beneficjentów z funduszy pomocowych z Unii Europejskiej. Bank współpracował z instytucjami zarządzającymi i wdrażającymi poszczególne programy unijne (a wśród nich z Polską Agencją Rozwoju Przedsiębiorczości – PARP) oraz ze Związkiem Banków Polskich. Przedstawiciele Banku uczestniczyli m.in. w pracach Grupy Roboczej ZBP „Fundusze Strukturalne” (opiniowali dokumenty programowe) oraz w posiedzeniach Grupy Roboczej, przy PARP ds. oceny projektów do Działania „Wzrost konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw poprzez inwestycje” w ramach „Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw”. Bank przeprowadził również cykl seminariów na temat programów unijnych dla przedsiębiorców we wszystkich Regionach Korporacyjnych Banku, w których w sumie uczestniczyło około 700 przedsiębiorców. Przygotowano także przewodniki i broszury informacyjne po inwestycyjnych programach pomocowych dla różnych typów podmiotów oraz sfinansowano badania na temat sposobu korzystania przez przedsiębiorców z funduszy unijnych.

W ostatnich miesiącach 2005 roku Bank zaangażował się ponadto w organizację prestiżowych konferencji dla przedsiębiorców działających w sektorach o dużym potencjale rozwojowym.

W połowie 2005 roku zainicjowany został Projekt Korporacje 2006. Bank przeanalizował dotychczas stosowane zasady obsługi klientów korporacyjnych i określił możliwości udoskonalenia obecnie funkcjonującego modelu. Zdefiniowano także plan wdrożenia wypracowanych rozwiązań i rozpoczęto prace w zakresie racjonalizacji oferty produktowej.

Na podstawie pozytywnych doświadczeń uzyskanych w trakcie funkcjonowania Departamentu Obsługi Klientów Strategicznych w nowej strukturze, jak i informacji pochodzących z innych jednostek Grupy ING, w końcu 2005 roku Bank podjął decyzję o zastosowaniu podejścia sektorowego także w odniesieniu do pozostałych segmentów klientów korporacyjnych (tj. dużych i średnich firm).

Działalność depozytowo-rozliczeniowa

Według stanu na 31 grudnia 2005 roku wartość depozytów klientów instytucjonalnych ogółem⁵ wynosiła w Banku 11 814,8 mln zł. Szacuje się, że w grudniu 2005 roku ING Bank Śląski S.A. posiadał 8,1% udziału w rynku depozytów klientów instytucjonalnych.

Główną część depozytów klientów instytucjonalnych Banku stanowiły depozyty podmiotów gospodarczych⁶. Podmioty gospodarcze ulokowały na rachunkach w ING Banku Śląskim S.A. środki w wysokości 8 519,2 mln zł, co przedstawiało 72,1% wartości depozytów klientów instytucjonalnych ogółem.

Istotny udział w pasywach ING Banku Śląskiego S.A. posiadały także środki pozyskane od niemonetarnych instytucji finansowych, tj. od instytucji ubezpieczeniowych i funduszy emerytalnych, funduszy powierniczych, firm leasingowych. Wartość ich wynosiła 1 911,1 mln zł i stanowiła 16,2% wartości depozytów ogółem klientów instytucjonalnych. Depozyty instytucji rządowych i samorządowych osiągnęły poziom 1 384,5 mln zł (11,7% depozytów klientów instytucjonalnych ogółem).

Uatrakcyjnienie oferty depozytowo-rozliczeniowej ING Banku Śląskiego S.A. zaowocowało przyrostem liczby rachunków bieżących klientów korporacyjnych. Przykładowo, w grudniu 2005 roku liczba pakietów ProBiznes należących do klientów z segmentu średnich firm wyniosła 5 138, tj. była o ponad 10% wyższa niż rok wcześniej. Rosło także wśród klientów korporacyjnych zainteresowanie elektronicznymi kanałami dystrybucji oraz nowoczesnymi systemami rozliczeniowymi, i tak:

- liczba klientów z dostępem do bankowości internetowej wzrosła z 3,1 tys. w grudniu 2004 roku do 6,4 tys. w końcu 2005 roku,
- liczba instalacji Systemów Identyfikacji Płatności Masowych, przeznaczonych dla firm współpracujących z wieloma odbiorcami (takich jak towarzystwa ubezpieczeniowe, zakłady elektroenergetyczne, telefonie komórkowe) wzrosła z 95 w końcu 2004 roku do 179 w grudniu 2005 roku.

Działalność kredytowa

Na koniec grudnia 2005 roku należności kredytowe ING Banku Śląskiego S.A. od klientów instytucjonalnych⁷ wyniosły łącznie 7 688,8 mln zł wobec 8 050,0 mln zł w

⁵ Dane liczbowe obejmują zobowiązania Banku wobec: przedsiębiorstw, instytucji niekomercyjnych działających na rzecz gospodarstw domowych, niemonetarnych instytucji finansowych, instytucji rządowych i samorządowych, instytucji ubezpieczeń społecznych.

⁶ Do podmiotów gospodarczych zaliczane są następujące typy podmiotów: przedsiębiorstwa i spółki państwowe, przedsiębiorstwa i spółki prywatne oraz spółdzielnie oraz niekomercyjne instytucje działające na rzecz gospodarstw domowych.

⁷ Dane liczbowe obejmują należności Banku od: przedsiębiorstw, instytucji niekomercyjnych działających na rzecz gospodarstw domowych, niemonetarnych instytucji finansowych, instytucji rządowych i samorządowych, instytucji ubezpieczeń społecznych.

grudniu 2004 roku. Szacuje się, że w końcu 2005 roku Bank posiadał 5,1% udziału w rynku kredytów instytucjonalnych.

Poziom zaangażowania kredytowego Banku wobec klientów instytucjonalnych w końcu 2005 roku wynikał zarówno sytuacji panującej na rynku kredytów korporacyjnych (niewielkie zainteresowanie kredytami z uwagi na niski poziom inwestycji), jak i obowiązującej w polityki kredytowej Banku, w szczególności przyjętych wysokich progów w zakresie akceptowanego ryzyka.

Należności Banku z tytułu kredytów udzielonych podmiotom gospodarczym wynosiły 6 167,7 mln zł i przedstawiały 80,2% zaangażowania kredytowego Banku wobec klientów instytucjonalnych. Istotny udział w portfelu kredytowym Banku posiadały także kredyty udzielone niemonetarnym instytucjom finansowym – zobowiązania kredytowe klientów z tego sektora wobec Banku wynosiły 829,2 mln zł (10,8% należności kredytowych Banku od klientów instytucjonalnych).

W ciągu 2005 roku ING Bank Śląski S.A. stopniowo budował swoją pozycję w zakresie obsługi programów pomocowych z Unii Europejskiej. Na koniec grudnia 2005 roku ogólna wartość udzielonych kredytów i wydanych promes na kredyty unijne wyniosła 633,2 mln zł (189,8 mln zł w końcu 2004 roku). Bank zwiększył także swoje zaangażowanie kredytowe w stosunku do klientów należących do segmentu dużych i średnich firm – o około 8,6% w relacji do końca 2004 roku.

W końcu 2005 roku w portfelu kredytowym dominowały kredyty złotowe, które stanowiły 82,6% ogółu kredytów udzielonych klientom instytucjonalnym, przy czym ich udział w portfelu wzrósł o 4,9 p.p. w porównaniu z końcem grudnia 2004 roku.

Na dzień 31 grudnia 2005 roku ING Bank Śląski S.A. posiadał 5 znaczących zaangażowań, tj. takich, których wartość wynosiła 10% lub więcej łącznej wartości kapitałów własnych Banku na następujące kwoty: 456,2 mln zł, 383,6 mln zł, 372,0 mln zł, 300,3 mln zł, 282,5 mln zł. W przypadku dwóch podmiotów występowało powiązanie kapitałowe z ING Bankiem Śląskim S.A.

V. RYNKI PIENIĘŻNE I KAPITAŁOWE

W 2005 roku ING Bank Śląski S.A. utrzymał swoją mocną pozycję na polskim rynku pieniężnym, m.in. dzięki stałej trosce o zapewnienie jak najwyższej jakości usług świadczonych na rzecz klientów oraz prezentowaniu wysokiego poziomu profesjonalizmu we współpracy z innymi uczestnikami rynków finansowych. Bank posiadał Status Dealera Rynku Pieniężnego, a w końcu roku został sklasyfikowany przez NBP na pierwszym miejscu z zakresie Indeksu Aktywności Dealerskiej (IAD). Bank pełnił także funkcję Dealera Skarbowych Papierów Wartościowych.

Na rynku pieniężnym, Bank przykładął szczególną uwagę do rozwoju operacji z klientami i prowadził ciągle prace nad rozszerzeniem zakresu i udoskonaleniem oferty produktów i usług. Zwrócono w szczególności uwagę na uelastycznienie oferty, pozwalające na lepsze zaspokojenie indywidualnych potrzeb klientów. Bank, m.in.:

- Rozszerzył ofertę dla klientów korporacyjnych o transakcje typu REPO i REVERSE REPO.
- Zaoferował Inwestycyjne Lokaty Terminowe klientom korporacyjnym sprzedając kolejną subskrypcję tej Lokaty, która była powiązana z opcją na WIG i EUROSTOXX.
- Opracowywał indywidualnie adresowane struktury, składające się z już oferowanych produktów, które były następnie sprzedawane klientom jako pakiety. Rosnące zapotrzebowanie na tego typu produkty skłoniło jednocześnie Bank do wyodrębnienia z już istniejącej gamy produktów Opcji Binarnej, jako elementu składowego budowanych struktur.

Od momentu wprowadzenia na rynek (tj. od lutego 2005 roku), ING Bank Śląski S.A. uczestniczy w obrocie kontraktami terminowymi na polskie obligacje na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych. W 2005 roku Bank rozpoczął także przejmowanie funkcji Centrum Funkcji Kompetencji w Grupie ING w zakresie opcji walutowych dla węgierskiego forinta, czeskiej i słowackiej korony.

Bank jest także aktywnym uczestnikiem rynku krótkoterminowych papierów dłużnych. W końcu grudnia 2005 roku Bank został sklasyfikowany na 4 miejscu posiadając 11,9% udziału w wartości zadłużenia z tytułu emisji KPD.

W celu podniesienia jakości zarządzania coraz większymi wolumenami środków własnych i rozpoczęcia bardziej aktywnego zarządzania tym portfelem, Bank wprowadził zmiany organizacyjne w Pionie Skarbu i Rynków Finansowych. Oddzielono funkcje zarządzania płynnością Banku od funkcji przeprowadzania operacji na rynkach finansowych na rachunek własny i powołano specjalnie dedykowane tym celom jednostki organizacyjne.

VI. ZARZĄDZANIE GŁÓWNYMI RODZAJAMI RYZYKA

Ryzyko kredytowe

Polityka i procedury kredytowe

Zgodnie z obowiązującą polityką sektorową, w 2005 roku ING Bank Śląski S.A. finansował podmioty gospodarcze należące do branż, charakteryzujących się umiarkowanym ryzykiem kredytowym. Ożywienie gospodarcze, wejście Polski do Unii Europejskiej i napływ środków pomocowych spowodowały, że po okresie stosowania znacznych ograniczeń w zakresie finansowania niektórych branż, w 2005 roku Bank złagodził wymogi w stosunku do niektórych podmiotów należących do branż uznawanych wcześniej jako bardziej ryzykowne np. z branży mięsnej (w związku z likwidacją przez nią opóźnień zakresie wdrażania wymogów unijnych) oraz firm developerskich (poprawa wyników finansowych). Większa była także niż w poprzednich latach skłonność Banku do udzielania kredytów długoterminowych w związku z jego przystąpieniem do współfinansowania projektów unijnych. W 2005 roku utrzymane zostały natomiast w Banku dotychczasowe zasady w zakresie udzielania klientom korporacyjnym kredytów w walutach obcych i indeksowanych, tj. były one oferowane podmiotom osiągającym przychody w walucie udzielanego kredytu.

W ciągu 2005 roku Bank aktualizował przygotowane wcześniej analizy sektorowe dla poszczególnych branż gospodarki. Celem tych analiz jest ułatwienie opracowywania wniosków kredytowych i podejmowania decyzji kredytowych. Precyzują one minimalne wymagania w zakresie pożądanego profilu ryzyka i określają warunki kredytowania, formy zabezpieczeń i zalecany sposób finansowania działalności klienta operującego w danej branży.

W polityce kredytowej odnoszącej się do klientów detalicznych, Bank utrzymał zasadę oferowania kredytów wyłącznie w złotych i jednocześnie:

- Uprościł ofertę kredytową przeznaczoną dla osób prywatnych, m.in. poprzez ograniczenie liczby oferowanych produktów i ustalenie listy produktów priorytetowych i wspierających.
- Dążył do zacieśnienia współpracy kredytowej z obecną bazą klientów oferując im dodatkowe produkty kredytowe (karty kredytowe, pożyczki gotówkowe). Wykorzystywał przy tym ideę wstępnej akceptacji dokonywanej na podstawie analizy przepływu środków na rachunkach osobistych, wartości posiadanych depozytów i ich relacji do posiadanych zaangażowań kredytowych.
- Zakończył proces centralizacji procesu akceptacyjnego zarówno dla klientów indywidualnych jak i małych firm.
- Gruntownie zmienił politykę w odniesieniu do małych firm, tj. wystandaryzował ofertę produktową, wprowadził statystyczne narzędzia pomiaru ryzyka oraz scentralizował proces decyzyjny i zarządzania portfelem kredytów małych firm (monitoring i windykacja).
- Wprowadził zmiany w strategii odzyskiwania zaległych spłat poprzez intensyfikację monitoringu spłat i przyspieszenie działań podejmowanych dla odzyskania przeterminowanych należności.

- Wdrożył metodologię wyliczania utraty wartości aktywów oraz pokrycia strat z tego tytułu rezerwami, zgodnie z MSR.

W związku z wdrożeniem od początku 2005 roku Międzynarodowych Standardów Rachunkowości oraz kontynuacją prac nad dostosowaniem Banku do Wymogów II Umowy Bazylejskiej, ING Bank Śląski S.A. wprowadził następujące zmiany w zakresie narzędzi pomiaru i monitorowania ryzyka:

- Z początkiem roku zaimplementował w całej sieci oddziałów nowy model oceny ryzyka kredytowego klienta korporacyjnego, w którym klasy ryzyka są kojarzone z określonym prawdopodobieństwem niewypłacalności (*Probability of Default - PD*). Składową częścią tego modelu jest proces apelacji. Dotyczy on pewnej liczby przypadków, w których rating uzyskany z modelu różni się od oceny ryzyka wystawionej przez przedstawicieli sieci sprzedaży. W takich sytuacjach ostateczna klasa ryzyka jest nadawana przez Komitet Apelacyjny Centrali Banku.
- Zaktualizował politykę zabezpieczeń modyfikując m.in. klasyfikację zabezpieczeń prawnych (*Severity Rating System*) dla potrzeb wyliczania poziomu szacowanej straty (*Loss Given Default - LGD*).
- Wdrożył metody kalkulacji i aktualizacji rezerw na należności kredytowe wykorzystując w tym celu stosowane w Grupie ING narzędzia, zwłaszcza w stosunku do portfela pojedynczych znaczących zaangażowań (*Individual Significant Financial Assets - ISFA*).
- W celu usprawnienia prac związanych z wdrożeniem wymogów Nowej Umowy Kapitałowej powołał osobne ciało, którego zadaniem jest koordynacja działań w zakresie kompleksowego ujęcia ryzyk filaru 1 (ryzyko kredytowe, rynkowe i operacyjne) i ryzyk filaru 2 (ryzyko stopy procentowej w księdze bankowej, ryzyko płynności, ryzyko koncentracji, ryzyko transferowe, ryzyko biznesowe, itp). Określi ono także ramy organizacyjne i procedury związane z zarządzaniem kapitałem wewnętrznym i adekwatnością kapitałową Banku. Prowadzono także prace, zmierzające do wdrożenia procedur, zapewniających wysoką jakość danych systemowych, potrzebnych w procesie szacowania wymogów kapitałowych.
- W obszarze detalicznym wdrożył zarządzanie portfelowe dla oceny ryzyka kredytowego w segmencie małych firm. W procesie akceptacyjnym dla małych firm wprowadzono generyczny system statystycznej oceny ryzyka i zakończono prace nad akceptacyjnym modelem behawioralnym dla prawdopodobieństwa niewypłacalności (PD) dla limitów zadłużenia klientów indywidualnych (model ten zostanie zweryfikowany pod kątem Nowej Umowy Kapitałowej). Kontynuowano również prace nad wdrożeniem nowej aplikacji informatycznej wspierającej proces kredytowy w obszarze detalicznym.

W związku z zaplanowanymi na 2006 rok pracami zmierzającymi do walidacji stosowanych narzędzi pomiaru ryzyka, Bank tworzył bazę danych, która obok informacji wyznaczonych przez model, obejmuje także wykaz odstępstw od modelu wynikających z decyzji eksperckich Komitetu Apelacyjnego. Wdrożono także system kontroli funkcjonalnej, która (z uwagi na znaczną automatyzację procesu ustalania klasy ryzyka i wyliczania poziomu rezerw) obejmuje monitorowanie jakości danych wprowadzonych do systemów informatycznych.

Organizacja procesu kredytowego

W drugiej połowie 2004 roku rozpoczęto w ING Banku Śląskim S.A. projekt pt.: „Poprawa efektywności procesu kredytowego”. Jego głównym celem było usprawnienie i skrócenie procesu kredytowego dla klientów korporacyjnych. W toku prac nad projektem wprowadzono m.in. znaczne zmiany w sposobie współdziałania wszystkich uczestników procesu kredytowego wyposażając ich (zwłaszcza pracowników jednostek Ryzyka) w nowe narzędzia informatyczne i aplikacje do monitorowania przebiegu procesu kredytowego. Zapewniono także możliwość elektronicznego przekazu dokumentów, co wiązało się jednocześnie z dalszą standaryzacją i unifikacją dokumentacji kredytowej. Nowe rozwiązania były etapowo wdrażane w ciągu 2005 roku we wszystkich Regionach Banku.

W celu dalszego usprawnienia procesu kredytowego w odniesieniu do klientów strategicznych, Bank podjął decyzję o zastąpieniu podejmowania decyzji kredytowych w trybie Komitetu Kredytowego Banku przez system podejmowania decyzji w trybie dwuosobowym przez najwyższego rangą przedstawiciela obszaru komercji i ryzyka (Signatory Approval Process - SAP). Rozwiązanie to jest zgodne z filozofią Grupy ING w tym zakresie.

W obszarze detalicznym zakończono prace nad standaryzacją procesu kredytowego oraz przeniesieniem części decyzyjnej i obsługi po udzieleniu kredytu do jednostek centralnych (centralnych platform sprzedażowych). W celu wsparcia ich działalności rozwinięto jednocześnie na poziomie centralnym komórki analityczne zarządzania ryzykiem. Bank wznowił także współpracę z podmiotami zewnętrznymi w procesie dochodzenia należności detalicznych i przystąpił do prac związanych ze sprzedażą portfela niepracującego należności detalicznych do funduszu sekurytyzacyjnego.

W końcu 2005 roku Bank utworzył Departament Inspekcji Ryzyka Kredytowego, do którego obowiązków należy m.in.: wydawanie niezależnej, obiektywnej oceny na temat skuteczności, adekwatności i efektywności działania jednostek udzielających kredytów oraz oceniających ryzyko kredytowe, identyfikacja zagrożeń kredytowych mogących spowodować ewentualne straty dla Banku oraz współpraca z innymi departamentami w Pionie Ryzyka w zakresie polityki kredytowej.

Jakość portfela kredytowego oraz stan rezerw celowych

Wdrożenie Międzynarodowych Standardów Rachunkowości spowodowało zmianę zasad raportowania jakości portfela kredytowego oraz tworzenia rezerw. W Międzynarodowych Standardach Rachunkowości są tworzone: odpis aktualizujący w stosunku do aktywów, do których stwierdzono utratę wartości, odpis na zaistniałe ale jeszcze niezareportowane straty (*Incurred But Not Reported – IBNR*) oraz rezerwy na zobowiązania pozabilansowe.

Standardy te nie dopuszczają utrzymywania rezerw o charakterze ogólnym, dlatego też w bilansie otwarcia 2005 roku ING Bank Śląski S.A. przeniósł utworzone na dzień 31.12.2004 roku rezerwy (celowe i na ryzyko ogólne) oraz odsetki zastrzeżone na kapitał. Jednocześnie utworzył odpisy z tytułu utraty wartości i odpis na zaistniałe ale jeszcze nie zareportowane straty. Wysokość odpisów w bilansie otwarcia 2005 roku Banku była o 123 mln zł niższa w stosunku do wartości rezerw na dzień 31 grudnia 2004 roku.

Prezentowana w sprawozdaniu za 2005 rok kwota zmniejszenia odbiega od prezentowanej w rocznym sprawozdaniu finansowym za 2004 rok.

W końcu 2004 roku ING Bank Śląski S.A. posiadał w ewidencji pozabilansowej 1 195,3 mln zł w pełni „wyrezerwowanych” kredytów straconych. Na dzień 1 stycznia 2005 roku Bank dokonał wyceny rynkowej portfela należności kredytowych przeniesionych do pozabilansu na kwotę 44,1 mln zł. Kwota ta została ujęta w bilansie Banku jako składnik aktywów w korespondencji z kapitałem (niepodzielonym wynikiem lat ubiegłych) powodując jego zwiększenie o kwotę 38,4 mln zł, równą zdyskontowanej wartości rynkowej tego portfela.

Jakość portfela kredytowego grupy kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A.

	31.12.2003	31.12.2004	31.12.2004 IFRS	31.12.2005
Zaangażowanie ogółem/Zaangażowanie wg IFRS	13 720	11 307	11 349	10 562
Rezerwy ogółem	1 255	1 072	949	813
Współczynnik pokrycia portfela ogółem (w %)	8,9	9,5	8,4	7,7
Bankowość korporacyjna	10 211	8 134	8 150	7 592
<u>Portfel regularny/Portfel niezagrożony utratą wartości</u>	<u>7 113</u>	<u>7 021</u>	<u>7 331</u>	<u>6 983</u>
<u>Portfel nieregularny/Portfel zagrożony utratą wartości</u>	<u>3 097</u>	<u>1 113</u>	<u>818</u>	<u>609</u>
Poniżej standardu	866	144		
Wątpliwy	1 489	430		
Stracony	742	539		
Rezerwy ogółem	965	771		
w tym:				
Rezerwy celowe/Odpisy na utratę wartości	752	601	593	493
Alokacja rezerw ogólnych/IBNR	178	153	73	70
Rezerwy na zobowiązania pozabilansowe	35	17	33	14
Współczynnik pokrycia portfela nieregularnego/zagrożonego utratą wartości (w %)	30,0	67,7	72,5	81,1
Bankowość detaliczna	3 510	3 172	3 199	2 970
<u>Portfel regularny/Portfel niezagrożony utratą wartości</u>	<u>3 079</u>	<u>2 865</u>	<u>2 908</u>	<u>2 698</u>
<u>Portfel nieregularny/Portfel zagrożony utratą wartości</u>	<u>431</u>	<u>307</u>	<u>291</u>	<u>272</u>
Poniżej standardu	103	68		
Wątpliwy	69	20		
Stracony	259	219		
Rezerwy ogółem	290	301		
w tym:				
Rezerwy celowe/Odpisy na utratę wartości	264	245	201	191
Alokacja rezerw ogólnych/IBNR	26	56	31	28
Rezerwy na zobowiązania pozabilansowe			19	15
Współczynnik pokrycia portfela nieregularnego/zagrożonego utratą wartości (w %)	67,4	97,9	69,0	70,1
Udział kredytów nieregularnych w portfelu ogółem	25,72%	12,56%		
Udział portfela zagrożonego utratą wartości w %			9,78%	8,35%

Na koniec grudnia 2005 roku wartość zaangażowania kredytowego grupy kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. wyniosła 10 562 mln zł. Wartość kredytów zagrożonych

utrata wartości ukształtowała się na poziomie 881 mln zł. W ciągu 2005 roku poprawiła się jakość portfela kredytowego grupy kapitałowej Banku – udział portfela zagrożonego utratą wartości w całości portfela kredytowego spadł z 9,8% w grudniu 2004 roku do 8,4% w końcu grudnia 2005 roku.

W 2005 roku saldo odpisów z tytułu utraty wartości aktywów uwzględnione w rachunku wyników grupy kapitałowej było dodatnie i wyniosło 118,0 mln zł. W grudniu 2005 roku grupa posiadała na portfel kredytowy rezerwy w wysokości 813 mln zł, co oznacza stopień pokrycia portfela zagrożonego utratą wartości na poziomie 77,6% (71,6% w końcu 2004 roku).

Zarządzanie ryzykiem rynkowym

Podstawowym celem efektywnego zarządzania ryzykiem rynkowym w ING Banku Śląskim S.A. jest maksymalizacja zysku przy jednoczesnym ograniczaniu potencjalnych strat, które mogą być efektem niekorzystnych zmian stóp, kursów i innych parametrów rynkowych oraz zachowań klientów.

Proces zarządzania ryzykiem rynkowym w Banku obejmuje następujące elementy:

- identyfikację ryzyka rynkowego,
- pomiar ryzyka (obejmujący testowanie wsteczne w celu zapewnienia adekwatności stosowanych modeli),
- bieżące monitorowanie ryzyka rynkowego w ramach przyjętych limitów,
- ograniczanie bądź akceptowanie poziomu ryzyka na podstawie analiz ryzyka w relacji do stopy zwrotu.

Zasady zarządzania ryzykiem rynkowym oraz metody pomiarów stosowane przez ING Bank Śląski S.A. są zgodne z metodologią wykorzystywaną przez Grupę ING, jak i standardami europejskimi w tym obszarze.

Do pomiaru ryzyka rynkowego – poza ryzykiem płynności – ING Bank Śląski S.A. stosuje głównie metodologię wartości zagrożonej (Value-at-Risk w skrócie VaR). Pozwala ona wyliczyć potencjalną stratę wynikającą z przyjętych pozycji oraz zmienności cen, stóp, kursów rynkowych (oraz zmienności dla opcji walutowych), a także wzajemnych zależności pomiędzy wyż.wym. parametrami. Celem oceny adekwatności stosowanych modeli, wyznaczony przy pomocy miary VaR poziom ryzyka podlega procesowi testowania wstecznego, polegającego na porównaniu wyniku rzeczywistego jak i hipotetycznego (wyznaczanego jedynie na bazie pozycji utrzymywanych na koniec dnia) z miarą VaR.

Ponadto, Bank mierzy wartość zagrożoną w sytuacji kryzysowej (EVaR), określając wielkość potencjalnej straty, która może powstać na danej pozycji rynkowej w przypadku ekstremalnych zmian parametrów rynkowych. Wartość EVaR jest wyznaczana na podstawie grupy makroekonomicznych scenariuszy (wybierając najgorszy z nich) przy założeniu, iż bardziej ekstremalne zmiany parametrów rynkowych od tych przedstawionych w scenariuszach nie powinny mieć miejsca częściej niż raz na 10 lat.

Mierzenie poziomu ryzyka różni się w zależności od obszaru działalności oraz stopnia złożoności oferowanych przez Bank instrumentów i w związku z tym pomiar i monitorowanie VaR oraz EVaR odbywa się w trzech obszarach:

- stopy procentowej,
- FX spot,
- opcji walutowych.

W 2005 roku, w trakcie monitorowania potencjalnych zmian w wyniku Banku na utrzymywanych pozycjach stopy procentowej i walutowych oraz na wartości portfela opcji, Bank w szczególności zwracał uwagę na:

- W związku ze znaczącym wzrostem wartości depozytów płatnych na żądanie, które są inwestowane zgodnie z regułami portfela replikacyjnego (uwzględniającego lepiej charakterystykę profilu stóp procentowych tych wolumenów), wprowadzenie pełnego zestawu raportów, gwarantującego prawidłowe funkcjonowanie tych mechanizmów inwestycyjnych.
- W celu podniesienia jakości zarządzania grupą kapitałową Banku, systematyczne monitorowanie ryzyka stopy procentowej i ryzyka walutowego w spółkach zależnych w celu trzymania tych rodzajów ryzyk na niskim poziomie.
- Stworzenie mechanizmów gwarantujących regularne mierzenie i ocenę poziomu ryzyka stopy procentowej, wynikającego z niestandardowych mechanizmów cenowych stosowanych dla produktów zarówno korporacyjnych jak i detalicznych. Przy czym, w związku z uproszczeniem oferty produktowej, w 2005 roku poziom ryzyka Banku z tym obszarze zmniejszył się.
- Stałe monitorowanie ryzyka wynikającego z opcji wbudowanych w korporacyjne i detaliczne depozyty terminowe (tj. ryzyka związanego z możliwością wcześniejszego wycofania wkładu przez klienta).

Jednym z istotnych elementów procesu zarządzania ryzykiem rynkowym w ING Banku Śląskim S.A jest proces monitorowania i zarządzania płynnością. Ryzyko płynności jest rozumiane w Banku jako ryzyko niemożności wypełnienia zobowiązań gotówkowych, wynikających z pozycji bilansowych i pozabilansowych. Polityka zarządzania ryzykiem płynności Banku polega na utrzymywaniu pozycji płynności w taki sposób, aby można było wypełnić zobowiązania gotówkowe Banku za pomocą środków w kasie, wpływów z transakcji o danej dacie zapadalności i/lub za pomocą sprzedaży zbywalnych aktywów. Dążąc do właściwego zarządzania płynnością, Bank:

- Tworzy i analizuje raporty kontrolne, takie jak:
 - codzienne raporty wskaźników płynności,
 - miesięczne raporty dotyczące luk płynności,
 - miesięczne raporty struktury finansowania, koncentracji i stabilności bazy depozytowej,
 - miesięczne raporty wskaźników informacyjnych, wyliczonych na podstawie danych ze sprawozdawczości obligatoryjnej.
- Dla każdego wskaźnika określony jest dopuszczalny limit, który podlega stałemu monitorowaniu.
- Przygotowuje procedury zapewniające prawidłową dostawę gotówki do oddziałów.

- Dostosowuje awaryjny plan utrzymania płynności do zmian w strukturze organizacyjnej Banku oraz zmian w definicji sygnałów ostrzegawczych.

W 2005 roku ING Bank Śląski S.A. przeprowadził – tam gdzie to było możliwe – weryfikację wsteczną, polegającą na porównaniu wyników prognozowanych z wynikami rzeczywistymi mającą za zadanie sprawdzenie poprawności danych w obszarze ryzyka rynkowego. W celu zapewnienia wspólnego podejścia do pomiaru ryzyka rynkowego jak również ograniczenia ryzyka operacyjnego, pomiar ryzyka rynkowego dla ING Banku Śląskiego S.A. jest przenoszony z systemów wewnętrznych do zintegrowanych aplikacji wykorzystywanych przez członków Grupy ING.

Adekwatność kapitałowa

W 2005 roku ING Bank Śląski S.A. wypełniał obowiązujące normy ostrożnościowe w zakresie adekwatności kapitałowej. W końcu 2005 roku wskaźnik adekwatności kapitałowej wynosił 18,0%, co oznacza, że Bank posiadał wystarczającą ilość kapitału własnego na pokrycie poszczególnych ryzyk kredytowych i finansowych.

Ryzyko operacyjne

Pod pojęciem ryzyka operacyjnego w ING Banku Śląskim S.A. rozumie się ryzyko poniesienia bezpośredniej lub pośredniej straty materialnej lub utraty reputacji w wyniku niedostosowania lub zawodności funkcjonowania procesów wewnętrznych, ludzi bądź systemów technicznych, a także z powodu zdarzeń zewnętrznych.

Bank zarządza ryzykiem operacyjnym bazując na Rekomendacji Narodowego Banku Polskiego, która uwzględnia wytyczne Komitetu Bazylejskiego w zakresie zarządzania ryzykiem operacyjnym oraz na standardach obowiązujących w Grupie ING.

Zarządzanie ryzykiem operacyjnym obejmuje działania z zakresu identyfikowania, pomiaru, monitorowania tego ryzyka jak również podejmowania stosownych kroków w celu jego ograniczenia. W realizację zadań związanych z zagadnieniami zarządzania ryzykiem operacyjnym zaangażowane są wszystkie jednostki organizacyjne Banku i podmioty od niego zależne. Prace w zakresie zarządzania ryzykiem operacyjnym koordynuje w Banku Komitet ds. Ryzyka Operacyjnego, zaś systematyczny nadzór sprawują Zarząd i Rada Nadzorcza Banku.

W zakresie zarządzania ryzykiem operacyjnym Bank koncentruje się na następujących zagadnieniach:

- wdrożeniu mechanizmów szacowania poziomu ryzyka operacyjnego i jego ograniczaniu w poszczególnych obszarach działalności Banku,
- gromadzeniu informacji, ich analizie i raportowaniu zdarzeń związanych z ryzykiem operacyjnym,
- określaniu wskaźników istotnego ryzyka i ich monitorowaniu,
- ograniczaniu strat poprzez doskonalenie systemu kontroli działalności Banku,

- doskonaleniu procesu audytowego na skutek wdrożenia zintegrowanego systemu ewidencjonowania i śledzenia realizacji rekomendacji i zaleceń pokontrolnych,
- adekwatnej do poziomu ryzyka alokacji kapitału ekonomicznego,
- testowaniu planów zachowania ciągłości dla krytycznych i ważnych procesów biznesowych,
- doskonaleniu zabezpieczeń fizycznych Banku, ze szczególnym uwzględnieniem zintegrowanego systemu monitorowania bezpieczeństwa oddziałów i zapewnienia natychmiastowej pomocy w sytuacjach alarmowych,
- organizowaniu programów uświadamiających i szkoleń w zakresie zarządzania ryzykiem operacyjnym.

VII. ROZWÓJ ORGANIZACJI I INFRASTRUKTURY

Zmiany w organizacji ING Banku Śląskiego S.A.

Wprowadzone w 2005 roku zmiany organizacyjne w ING Banku Śląskim S.A. są zgodne z przyjętą strategią rozwoju i służą właściwej realizacji zarówno celów komercyjnych jak i w zakresie poprawy efektywności działania instytucji.

W celu dostosowania struktury Banku do aktualnych wyzwań w otoczeniu rynkowym, w 2005 roku Bank utworzył dwa nowe piony: Pion Zarządzania Ryzykiem Kredytowym i Zarządzania Ryzykiem Rynkowym (w skład którego weszły jednostki podległe poprzednio Zarządowi Banku) oraz Pion Organizacji i Planowania Strategicznego. W końcu 2005 roku jednostki organizacyjne Centrali ING Banku Śląskiego S.A. działały w ramach 10 pionów, tj.:

- Pionu Bankowości Korporacyjnej,
- Pionu Skarbu i Rynków Finansowych,
- Pionu Zarządzania Ryzykiem Kredytowym i Zarządzania Ryzykiem Rynkowym,
- Pionu Bankowości Detalicznej,
- Pionu Marketingu Bankowego i Doradztwa,
- Pionu Finansów,
- Pionu Organizacji i Planowania Strategicznego,
- Pionu Operacji,
- Pionu Usług,
- Pionu IT.

Odrębną grupę stanowiły jednostki bezpośrednio podlegające Zarządowi Banku, takie jak: Biuro Zarządu Banku, Departament Prawny, Departament Kontroli Wewnętrznej, Departament Zarządzania Zasobami Ludzkimi oraz Departament Inspekcji Kredytowej.

W związku ze zwiększonymi zadaniami, jak i zmianami wdrożonymi w sferze operacji, w ciągu 2005 roku powołano w Centrali Banku nowe jednostki organizacyjne takie jak: Departament Kart Płatniczych, Departament Inspekcji Kredytowej, Departament Skarbu i Zarządzania Aktywami i Pasywami, Centrum Operacyjnej Obsługi Klienta. Wprowadzono także zmiany w wewnętrznych strukturach organizacyjnych wielu departamentów.

Informatyka i Operacje

W marcu 2005 roku rozpoczęła się w ING Banku Śląskim S.A. przygotowywana od dawna migracja środowiska informatycznego w oddziałach na nową, bazującą na najnowszej technologii platformę. Proces ten obejmował przede wszystkim standaryzację systemów i aplikacji oraz wymianę sprzętu IT. Prace wdrożeniowe zostały zakończone w październiku 2005 roku. W sumie, Bank wprowadził nowy standard w 331 oddziałach dla około 5,9 tys. użytkowników. Standaryzacja platformy

informatycznej pozwoli na optymalizację procesów zarządzania środowiskiem pracy użytkowników (m.in. dzięki wprowadzeniu centralnego wsparcia dla użytkowników, zdalnego dystrybuowania programów i poprawek), co będzie wpływać korzystnie na poziom kosztów, jak i jakość funkcjonowania sieci informatycznej. Ułatwiony będzie także rozwój narzędzi informatycznych wspierających sprzedaż produktów bankowych.

Do innych, ważnych przedsięwzięć 2005 roku podejmowanych w obszarze infrastruktury informatycznej należy zaliczyć:

- Zaimplementowanie nowego systemu do obsługi kart embosowanych, dzięki któremu Bank może szybciej i pełniej reagować na zmieniające się wymagania na rynku.
- Podjęcie prac zmierzających do wymiany głównego serwera Banku na nowy model, gwarantujący oczekiwaną wydajność. Zakłada się, że dzięki modularnej budowie będzie on również wykorzystywany przez inne jednostki grupy ING Banku Śląskiego S.A., co pozwoli na efektywne wykorzystanie poniesionych nakładów finansowych i zapewni wysoki poziom wsparcia ze strony dostawcy sprzętu.
- Wdrożenie nowych rozwiązań w zakresie podniesienia poziomu bezpieczeństwa działalności komputerów oddziałowych oraz systemów znajdujących się w Centrali Banku.

W 2005 roku w sferze operacji – obok dwóch dużych projektów Detal 2006 i Korporacje 2006 – prowadzone były następujące, decydujące o sprawności działania ING Banku Śląskiego S.A. projekty:

- Optymalizacji Regionalnych Centrów Operacyjnych. W trakcie prac wypracowano docelową strukturę obszaru operacji po centralizacji RCO, przygotowano zmiany w aplikacjach, opracowano model transportu, rozpoczęto pilotażowe wdrażanie nowych rozwiązań w 10 głównych RCO.
- Projekt outsourcing'u gotówki, którego celem było obniżenie kosztów działania i ryzyka operacyjnego oraz stworzenie jednolitej oferty Banku w zakresie usług gotówkowych dla klientów o wysokich obrotach gotówkowych i o sieciowym charakterze. Do końca 2005 roku Bank wdrożył outsourcing usług gotówkowych w wybranych centrach gotówkowych.
- Wdrożenie we wszystkich oddziałach regionalnych nowej aplikacji wspierającej procesy kredytowe umożliwiające sprawne i szybkie sporządzanie umów kredytowych dla klientów korporacyjnych oraz kredytów hipotecznych dla klientów indywidualnych.
- Dostosowanie aplikacji front-office do nowego procesu aplikacyjno-decyzyjnego w zakresie wydawania kart kredytowych i charge oraz udzielania kredytów gotówkowych.
- Wprowadzenie nowego systemu obsługującego sprzedaż jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych.
- Wdrożenie nowej aplikacji do obsługi zajęć egzekucyjnych, umożliwiającej centralizację i automatyzację czynności związanych z obsługą zajęć z tytułu egzekucji.
- Projekty outsourcingu archiwów, nowych standardów i jednolitych zasad archiwizacji (X-files).

Bank rozwijał także aplikacje sprawozdawcze w celu sprawnego i poprawnego sporządzania sprawozdań finansowych i zarządczych, uwzględniających dostosowanie Banku do Międzynarodowych Standardów Rachunkowości.

Rozwój elektronicznych kanałów dystrybucji

ING Bank Śląski S.A. zapewnia swoim klientom łatwy dostęp do swoich produktów i usług, dzięki dobrze rozwiniętemu systemowi wielokanałowej dystrybucji, którego ważnym elementem są nowoczesne systemy bankowości elektronicznej takie jak: bankowość internetowa (ING BankOnLine), system bankowości telefonicznej (HaloŚląski), system bankowości SMS, systemy bankowości elektronicznej (MultiCash, TransDysk).

W 2005 roku Bank kontynuował prace, zmierzające do rozszerzenia funkcjonalności elektronicznych kanałów dystrybucji i wprowadził m.in. następujące zmiany:

- Udostępnił klientom ING BankOnLine prezentację kart kredytowych (wyciągi, transakcje bieżące) oraz funkcjonalność spłaty zadłużenia kredytu kartowego.
- Umożliwił klientom korporacyjnym składanie wielokrotnego podpisu zarówno pod pojedynczymi zleceniami jak i pod paczkami zleceń (krajowych i zagranicznych).
- Rozszerzył funkcjonalność w zakresie przelewów wzorcowych dla realizacji wymagań klientów korporacyjnych.

W ciągu 2005 roku istotnie powiększyła się liczba klientów ING Banku Śląskiego S.A. korzystających z elektronicznych kanałów dystrybucji. Przykładowo, liczba użytkowników systemu bankowości internetowej ING BankOnLine wzrosła o 136,8%, zaś serwisu bankowości telefonicznej HaloŚląski o 26,4%. Dynamiczny przyrost liczby korzystających z systemu ING BankOnLine świadczył także o skuteczności przeprowadzonej w marcu-kwietniu 2005 roku ogólnopolskiej kampanii reklamowej bankowości internetowej.

Liczba klientów:	31.12.2004	31.12.2005
HaloŚląski	560 788	708 864
ING BankOnLine	152 832	361 944
SMS	40 650	79 789
Multicash	9 323	9 404

W grudniu 2005 roku ING Bank Śląski S.A. dysponował siecią 561 bankomatów. W ciągu 2005 roku Bank prowadził projekt optymalizacji ATM, którego celem jest m.in. poprawa jakości obsługi, wzrost stopnia wykorzystania sieci bankomatowej oraz rozszerzenie funkcjonalności ATM o dodatkowe usługi bankowe.

Na skutek dalszej automatyzacji obszaru operacyjnego, jak i wzrostu liczby aktywnych użytkowników elektronicznych kanałów dystrybucji, w 2005 roku elektroniczne płatności stanowiły w Banku prawie 79% ogółu transakcji płatniczych (bez uwzględniania transakcji wykonywanych przy użyciu kart). W 2004 roku relacja ta kształtowała się na poziomie 75%.

Sieć placówek bankowych

W grudniu 2005 roku ING Bank Śląski S.A. posiadał 331 oddziałów. W ciągu 2005 roku Bank uruchomił 1 oddział i zlikwidował 2 placówki bankowe.

Ujednolicony, budzący pozytywne reakcje klientów wizerunek oddziałów jest ważnym elementem tworzenia całościowego, korzystnego wizerunku Banku, dlatego też w 2005 roku Bank przeznaczył znaczne nakłady na dokończenie procesu rewizualizacji placówek. W niektórych placówkach wprowadzenie nowej wizualizacji było poprzedzone remontem i modernizacją, co istotnie poprawiło komfort obsługi klientów.

Zarządzanie kadrami

Stan zatrudnienia

W grudniu 2005 roku liczba zatrudnionych w ING Banku Śląskim S.A. wzrosła do poziomu 7 217 osób, czyli była o 2,0% wyższa w porównaniu z grudniem 2004 roku. Przyrost liczby zatrudnionych w Banku był przede wszystkim skutkiem budowy struktur odpowiedzialnych za wsparcie marketingowe i rozwój kluczowych produktów oraz rozbudowy służb sprzedaży. Jednocześnie, w drugiej połowie 2005 roku – na skutek wprowadzenia nowych rozwiązań IT, centralizacji i automatyzacji obszaru operacyjnego oraz reorganizacji jednostek zarządzania ryzykiem kredytowym na szczeblu regionów – zmieniły się potrzeby kadrowe w tych obszarach i Bank rozpoczął proces zwolnień grupowych.

W dniu 14 listopada 2005 roku Bank zawarł z zakładowymi organizacjami związkowymi „Porozumienie dotyczące rozwiązywania stosunków pracy z przyczyn niedotyczących pracowników ING Banku Śląskiego”. W okresie od grudnia 2005 roku do końca drugiego kwartału 2006 roku Bank zamierza stopniowo rozwiązać umowy o pracę z przyczyn technologicznych i organizacyjnych z grupą około 400 pracowników Regionalnych Centrów Operacyjnych i Wydziałów Zarządzania Ryzykiem.

Działania prowadzone w zakresie przebudowy instytucji, prowadzące do zmian w strukturze zatrudnienia spowodowały, że w maju 2005 roku powołano w ING Banku Śląskim S.A. Platformę HR. Głównym jej zadaniem jest poszukiwanie pracy dla pracowników reorganizowanych jednostek wewnątrz Banku, w ramach wolnych etatów w innych jednostkach organizacyjnych.

Do zadań Platformy należy także zapewnienie szybkiej i transparentnej komunikacji skierowanej do ogółu, a w szczególności do pracowników reorganizowanych jednostek. Ma ona ułatwić pracownikom odnalezienie się w nowej sytuacji, zapoznać ich z możliwościami, jakie im przysługują oraz zachęcić do aktywnej postawy w kierowaniu własną karierą zawodową.

W celu ograniczenia liczby odchodzących z Banku osób poprzez ich zagospodarowanie w zwiększających zatrudnienie jednostkach, podjęte zostały

działania mające na celu preferencyjne traktowanie w procesach rekrutacji na wakujące stanowiska osób zatrudnionych w obszarach objętych reorganizacją.

Dodatkowo, pracownikom objętym zwolnieniami, Bank proponuje wzięcie udziału w Programie Outplacementowym, tj. programie aktywizacji zawodowej, proponującym różne formy wsparcia w poszukiwaniu zatrudnienia poza Bankiem. Pracownicy mają m.in. możliwość wzięcia udziału w szkoleniu przygotowującym ich do ponownego startu na rynku pracy, otrzymują aktualne informacje o rynku pracy, o kanałach docierania do ofert pracy. Pod okiem ekspertów uczą się jak profesjonalnie przygotować cv oraz list motywacyjny, jak również uzyskują praktyczną wiedzę na temat technik prowadzenia rozmów kwalifikacyjnych i biorą udział w symulacji takiej rozmowy. Ponadto, Bank partycypuje w kosztach szkoleń zawodowych zwalnianych pracowników, które mogą zwiększyć ich szanse w znalezieniu pracy.

Bank jako pracodawca, w ramach porozumienia zawartego ze związkami zawodowymi, wypłaca zwalnianym pracownikom dodatkowe odprawy ponad te, które wynikają z przepisów prawa pracy. Wysokość tych odpraw jest uzależniona od okresu, jaki pracownik przepracował na rzecz ING Banku Śląskiego S.A. i jego poprzedników prawnych. Dodatkową ochroną ze strony pracodawcy zostali objęci pracownicy, którzy nabędą prawo do wcześniejszej emerytury do końca 2007 roku, jak również pracownicy samotnie wychowujący dzieci oraz wychowujący dzieci specjalnej troski. W stosunku do tej grupy pracowników Bank dopełni wszelkich starań, aby nie zostali pozbawieni zatrudnienia.

Polityka wynagrodzeń

Ważnym narzędziem polityki wynagrodzeń ING Banku Śląskiego S.A. stał się wdrożony z początkiem 2005 roku nowy system motywacyjny. Podstawowym jego założeniem jest wyznaczenie i powiązanie zadań różnych jednostek organizacyjnych w taki sposób, aby jednostki te ściśle współdziałały na poszczególnych szczeblach i w poszczególnych obszarach. Cechą nowego systemu jest również uzależnienie jak największej części premii od realizacji zadań o charakterze mierzalnym, co pozwala na przeprowadzenie zobiektywizowanej oceny działań i czyni premię przewidywalną (łatwą do obliczenia) zarówno dla pracownika jak i pracodawcy.

Wzrost poziomu wynagrodzeń w Banku w 2005 roku wynikał ponadto z włączenia na początku 2005 roku dodatków (wakacyjnego i świąteczno-noworocznego) do wynagrodzeń zasadniczych oraz z wiosennej akcji podwyższenia wynagrodzeń, wiążącą poziom podwyżki z oceną pracowniczą za poprzedni rok.

W połowie 2005 roku rozpoczęto w Banku prace projektowe mające na celu zwiększenie efektywności systemu wynagrodzeń zasadniczych poprzez wdrożenie wartościowania stanowisk według nowej metodologii, umożliwiającej bezpośrednie porównania płac z warunkami panującymi na rynku. Bazuje ona na jasno zdefiniowanych kilku kryteriach i na punktowej ocenie stanowiska. Zastosowanie nowej metody wartościowania powinno także umożliwić stosowanie bardziej czytelnych reguł w zakresie rekrutacji pracowników, planowania poziomu zatrudnienia oraz określania potrzeb szkoleniowych.

W końcu 2005 roku w ramach działań zmierzających do zapewnienia konkurencyjnego charakteru pracy oferowanej przez Bank, przygotowane zostały

również zasady poszerzenia pakietu dodatkowych świadczeń pozapłacowych o prywatną opiekę medyczną finansowaną przez Bank.

Szkolenia

ING Bank Śląski S.A. stoi na stanowisku, że umożliwienie wszystkim pracownikom szerokiego dostępu do różnorodnych form szkoleń oraz wspieranie ich osobistego rozwoju przyczynia się w znacznym stopniu zarówno do realizacji celów biznesowych Banku jak i zaspokojenia ambicji samych pracowników.

W roku 2005 Bank przeszkolił 6 698 swoich pracowników, a ponieważ część z nich uczestniczyła w szkoleniach kilkakrotnie, łączna liczba uczestników szkoleń wyniosła 21 769. Każdy z pracowników objętych szkoleniami spędził na szkoleniach średnio 1,9 dnia.

W celu dostosowania programów szkoleń do specyficznych potrzeb ING Banku Śląskiego S.A., dominująca ich część miała charakter szkoleń wewnętrznych, i tak:

- Ponad połowę uczestników skupiły szkolenia, prowadzone przez pracowników Banku, specjalistów od danych zagadnień. Odbýwały się one zarówno we własnych ośrodkach szkoleniowych, jak i bezpośrednio w oddziałach.
- Kolejna ponad 1/3 uczestników brała udział w szkoleniach zorganizowanych w ośrodkach bankowych w formule zamkniętej, przeznaczonej tylko dla pracowników Banku. Prowadzili je wykładowcy z różnorodnych instytucji szkoleniowych, przy czym Bank miał decydujący wpływ na programy tych szkoleń.

W 2005 roku szkolenia w ING Banku Śląskim S.A. objęły przede wszystkim sieć sprzedaży i dotyczyły:

- W sieci detalicznej – szkolenia prosprzedażowe w ramach programu Best Service, na temat nowej oferty produktowej dla małych firm, efektywnej sprzedaży z elementami negocjacji (dla pracowników oferujących kredyty hipoteczne, usługi Personal Banking) oraz dla kadry kierowniczej w zakresie podnoszenia umiejętności kierowniczych i prowadzenia szkoleń sprzedażowych.
- W sieci korporacyjnej – w zakresie aktywnej sprzedaży, nowego procesu kredytowego w segmencie klientów korporacyjnych oraz dla kadry kierowniczej w dziedzinie prowadzenia szkoleń w obszarze sprzedaży.

Przeprowadzono także szeroko zakrojoną akcję szkoleń dla pracowników oddziałów w związku z wdrażaniem nowej platformy IT. Zrealizowane one zostały w formule e-learning.

Bank podjął także działania organizacyjne, które będą miały istotny wpływ na kształt szkoleń w kolejnych latach, tj.:

- Zdecydował o prowadzeniu na szeroką skalę szkoleń w formule e-learningu i przygotował dla nich techniczno-informatyczną platformę. Platforma została wdrożona zgodnie z planem w grudniu 2005 roku i począwszy od początku roku 2006 roku jest dostępna dla pracowników.

- Utworzył Wydział Trenerów Wewnętrznych w strukturze Departamentu Sprzedaży Detalicznej, który jest odpowiedzialny za prowadzenie permanentnych szkoleń w ramach Programu Best Service.
- Powołał Projekt Szkoleń Bankowości Korporacyjnej, który rozpoczął prowadzenie zestandaryzowanych szkoleń dla sieci bankowości korporacyjnej w zakresie analizy finansowej i oceny ryzyka finansowania przedsiębiorstwa.

VIII. DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁEK NALEŻĄCYCH DO GRUPY KAPITAŁOWEJ ING BANKU ŚLĄSKIEGO S.A.

Zmiany w składzie grupy kapitałowej

Na dzień 31 grudnia 2005 roku grupę kapitałową ING Banku Śląskiego S.A. tworzyły:

- ING Securities S.A.,
- Śląski Bank Hipoteczny S.A.,
- ING BSK Development Sp. z o.o.,
- ING Nationale-Nederlanden Polska PTE S.A.,
- Solver Sp. z o.o.,
- Centrum Banku Śląskiego Sp. z o.o.

W dniu 15 listopada 2005 roku ING Bank Śląski S.A. podpisał umowę sprzedaży wszystkich posiadanych przez siebie udziałów ING Services Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Katowicach na rzecz należącej w całości do ING Bank N.V spółki Alegron Belegging B.V. z siedzibą w Amsterdamie. Cena sprzedaży została ustalona na 16 000 000 zł, a przedmiotem umowy było 27 899 udziałów Spółki ING Services Polska Sp. z o.o. o wartości nominalnej 500 zł każdy i łącznej wartości nominalnej 13 949 500 zł.

W skład grupy kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. wchodzi podmioty, odgrywające kluczową rolę w realizacji strategii jego rozwoju. Operują one w różnych segmentach rynku finansowego lub w sferze infrastruktury tego rynku. ING Bank Śląski S.A. – jako jednostka dominująca grupy kapitałowej – podejmuje kluczowe decyzje dotyczące zarówno działalności, jak i finansów podmiotów tworzących grupę poprzez pełnienie funkcji kontrolnych w organach nadzoru spółek. Działalność spółek zależnych jest ściśle skoordynowana, a powiązania kapitałowe są często wzmocnione więzami handlowymi i zawieranymi umowami. Spółki należące do grupy kapitałowej posiadają rachunki w ING Banku Śląskim S.A., na których dokonują standardowych operacji rozliczeniowych, a ponadto deponują swoje wolne środki na lokatach terminowych. Bank kredytuje również działalność niektórych spółek (Centrum Banku Śląskiego, Śląskiego Banku Hipotecznego). Transakcje ING Banku Śląskiego S.A. z podmiotami zależnymi odbywają się na zasadach rynkowych.

W 2005 roku kontynuowane były działania mające na celu poprawę efektywności działania grupy kapitałowej Banku drogą pełniejszego wykorzystania możliwości synergii wynikających ze struktury grupy. W tym celu, Bank m.in. zawarł nowe umowy o współpracy z ING Securities S.A. oraz ze Śląskim Bankiem Hipotecznym S.A.

ING Securities S.A.

ING Securities S.A. jest jednym z największych domów maklerskich w Polsce. W 2005 roku uzyskał następujące udziały w obrotach Warszawskiej Giełdy Papierów Wartościowych:

- rynek akcji⁸ – 11,8% (trzecie miejsce),
- rynek obligacji – 3,7% (szósta pozycja),
- rynek kontraktów terminowych – 5,3% (siódma pozycja),
- rynek opcji – 13,0% (trzecie miejsce).

Dom maklerski ING Banku Śląskiego S.A. obsługuje operacje inwestorów zarówno na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych jak i na największych światowych rynkach finansowych, m.in. w Nowym Jorku, Chicago, Londynie, Paryżu i Frankfurtach. Oferta domu obejmuje wszystkie produkty rynku kapitałowego, dostępne dla inwestorów indywidualnych w Polsce, tj. pośrednictwo w obrocie giełdowym, pozagiełdowym i rynkach zagranicznych, kredyty inwestycyjne, pożyczanie papierów wartościowych, serwis analityczny, rekomendacje inwestycyjne, zarządzanie aktywami, sprzedaż jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych.

W końcu grudnia 2005 roku ING Securities S.A. prowadził 41,2 tys. rachunków inwestycyjnych, w tym 4,8 tys. rachunków internetowych. W ciągu 2005 roku Spółka pozyskała kilku znaczących klientów, należących do segmentu inwestorów instytucjonalnych.

W 2005 roku oferta domu maklerskiego Banku na rynku wtórnym została wzbogacona o:

- kredyt na zakup akcji w ofertach publicznych w postaci linii kredytowej, udostępnianej klientowi na okres 12 miesięcy (we współpracy z ING Bankiem Śląskim S.A.),
- dystrybucję funduszy inwestycyjnych GTFI.

ING Securities S.A. stawia do dyspozycji indywidualnych inwestorów 17 Punktów Obsługi Klientów oraz dwa współpracujące biura maklerskie POLONIA NET S.A. i Biuro Maklerskie Nordea Bank Polska S.A. W 2005 roku Dom rozpoczął z ING Bankiem Śląskim S.A. współpracę na podstawie nowej umowy, która pozwoliła na uruchomienie 305 tymczasowych Punktów Przyjmowania Zleceń w oddziałach Banku. ING Securities S.A. posiada także dobrze rozwinięte zdalne kanały dystrybucji takie jak: Internet, usługi telefoniczne i jako jedyny dom maklerski w Polsce gwarantuje realizację zlecenia w Internecie w ciągu 3 sekund lub zwraca prowizję.

W 2005 roku zwiększyła się dostępność usług i poprawiła jakość obsługi w ING Securities S.A. na skutek:

- zainstalowania systemu centralnej rejestracji telefonicznych dyspozycji w sieci Punktów Obsługi Klientów,
- wprowadzenia procedury korespondencyjnego otwierania rachunku inwestycyjnego, inicjowanego przez klienta za pośrednictwem telefonu lub Internetu.

W dziedzinie pozyskiwania kapitału, Spółka świadczy usługi nie tylko w zakresie obsługi emisji na rynku publicznym lub niepublicznym, ale także inne usługi (takie jak: prowadzenie depozytu spółek niepublicznych, pełnienie funkcji Sponsora Emisji)

⁸ Obrót akcjami i prawami do akcji.

oraz kompleksowe doradztwo finansowe i prawne związane z pozyskiwaniem kapitału.

W ciągu 2005 roku ING Securities S.A. zrealizował m.in. następujące projekty:

- obsługiwał sprzedaż przez Grupę ING akcji ING Banku Śląskiego S.A. o wartości 729 mln zł,
- obsługiwał nową emisję akcji Huty Ferrum S.A. – wartość transakcji 17,9 mln zł,
- uczestniczył w konsorcjach oferujących papiery wartościowe: Grupy Lotos S.A. (udział rynkowy 9,75%), Zakładów Chemicznych Police S.A. (8,4% rynku), Polmosu Białystok S.A. (5,2%), PGNiG (8,2% transzy detalicznej), Zelmera S.A., Interii S.A. Opoczna S.A. oraz Puław S.A.,
- obsługiwał wezwanie do sprzedaży akcji Jupiter S.A. oraz ORFE S.A.,
- pośredniczył w transakcjach akcjami na rynku niepublicznym: Polkomtel S.A., PPRM S.A. oraz Star Foods S.A.,
- doradzał CEDS przy zakupie 61% akcji spółki Polmos Białystok S.A. od Skarbu Państwa,
- brał udział w realizacji projektu wykupu własnych akcji Agory,
- podpisał umowę z Bankiem Gospodarstwa Krajowego na pośrednictwo w transakcjach sprzedaży mniejszościowych udziałów w spółkach publicznych notowanych na GPW.

W 2005 roku ING Securities S.A. wypracował zysk netto na poziomie 33,1 mln zł wobec 21,6 mln zł w poprzednim roku.

Śląski Bank Hipoteczny S.A.

W 2005 roku działalność Śląskiego Banku Hipotecznego S.A. skoncentrowana była na finalizowaniu uzgodnień i przygotowaniach do realizacji nowej strategii rozwoju, przyjętej jesienią 2004 roku.

W odróżnieniu od lat poprzednich, kiedy to ŚBH S.A. specjalizował się w finansowaniu nieruchomości mieszkaniowych dla klientów indywidualnych, począwszy od 2005 roku pełni on w ramach grupy kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. funkcję Centrum Kompetencyjnego Finansowania Nieruchomości Komercyjnych. Nowe zasady współpracy Śląskiego Banku Hipotecznego z ING Bankiem Śląskim S.A. zostały określone w dwóch umowach zawartych w ciągu 2005 roku, tj. w Ramowej umowie o współpracy dotyczącej sprzedaży kredytów komercyjnych ŚBH S.A. przez sieć bankowości korporacyjnej Banku oraz w Umowie generalnej o współpracy w zakresie konsorcjalnych kredytów hipotecznych.

Dążąc do realizacji nowych funkcji, w 2005 roku ŚBH S.A.:

- prowadził szkolenia produktowe dla doradców klientów Centrów Bankowości Korporacyjnej ING Banku Śląskiego S.A.,
- opracował wspólnie z ING Bankiem Śląskim S.A. Pakiet Developerski,
- działał na rzecz budowy swego wizerunku instytucji finansującej nieruchomości komercyjne.

Po kilku miesiącach przerwy, uruchomione zostały w ŚBH S.A. pierwsze kredyty komercyjne oraz została podpisana pierwsza umowa kredytu konsorcjalnego w udziale ŚBH S.A. i ING Banku Śląskiego S.A. Od początku 2005 roku Śląski Bank Hipoteczny nie pozyskuje natomiast nowych klientów detalicznych obsługując jedynie „stary” portfel kredytów mieszkaniowych i budowlano-hipotecznych. W związku z nasilonymi działaniami marketingowymi innych banków udzielających kredyty hipoteczne klientom indywidualnym, zaobserwowano w ŚBH S.A. proces wcześniejszej spłaty zaciągniętych kredytów.

W 2005 roku Śląski Bank Hipoteczny zanotował stratę netto w wysokości 0,6 mln zł (w 2004 roku stratę netto na poziomie 1,6 mln zł).

Centrum Banku Śląskiego Sp. z o.o.

Centrum Banku Śląskiego Spółka z o.o. jest właścicielem budynków w Katowicach przy ul. Sokolskiej 34 i Chorzowskiej 50 i zajmuje się wynajmem powierzchni w tych budynkach. W sumie Spółka rozporządza prawie 35 tys. m.kw. powierzchni biurowej i handlowej.

W 2005 roku Centrum Banku Śląskiego kontynuowało swoje dotychczasowe działania, zmierzające do pozyskania nowych najemców, takie jak: przygotowanie biur gotowych do zasiedlenia, przejęcie kosztów aranżacji powierzchni, stosowanie elastycznych warunków płatności. Spółka przeznaczyła także znaczne środki finansowe na podniesienie standardu i poziomu bezpieczeństwa posiadanych nieruchomości.

Działania marketingowe zaowocowały pozyskaniem kilku dużych, nowych oraz zwiększeniem wynajmowanej powierzchni przez dotychczasowych najemców. W rezultacie, w grudniu 2005 roku udział wynajmowanej powierzchni w ogólnej powierzchni będącej w posiadaniu Spółki wzrósł do 92% (88% w końcu 2004 roku).

2005 rok Centrum Banku Śląskiego zamknęło zyskiem netto w wysokości 19,1 mln zł (29,9 mln 2004 roku). Spółka uzyskuje dodatnie przepływy z bieżącej działalności operacyjnej, natomiast ostateczny wynik finansowy zależy w znacznym stopniu od kursu euro wpływającego na koszty obsługi kredytu w euro, z którego są sfinansowane główne aktywa CBS.

ING Nationale-Nederlanden Polska Powszechnie Towarzystwo Emerytalne S.A.

ING Nationale-Nederlanden Polska Powszechnie Towarzystwo Emerytalne zarządza utworzonym na podstawie zezwolenia Urzędu Nadzoru nad Funduszami Emerytalnymi z dnia 26 stycznia 1999 roku ING Nationale-Nederlanden Polska Otwartym Funduszem Emerytalnym.

Rok 2005 był kolejnym, dobrym rokiem dla ING Nationale-Nederlanden Polska OFE, zarówno w zakresie przyrostu liczby członków jak i wyników inwestowania.

W 2005 roku Fundusz pozyskał ponad 129 tys. nowych członków oraz ponad 34 tys. członków, którzy przeszli z innych funduszy emerytalnych. W rezultacie dobrych wyników uzyskanych w zakresie akwizycji, na koniec 2005 roku liczba członków Nationale-Nederlanden Polska OFE osiągnęła poziom 2 210,5 tys. osób. Pod względem liczby członków Fundusz zajmował drugą pozycję na rynku obsługując 18,9% wszystkich członków funduszy emerytalnych (17,6% na koniec 2004 roku).

Wysoka lojalność członków Funduszu wynikała przede wszystkim z bardzo dobrych wyników inwestycyjnych, wysokiej jakości obsługi oraz dobrze rozwiniętych kanałów dystrybucji. Do dyspozycji potencjalnych i aktualnych klientów Funduszu pozostaje około 2 tys. Przedstawicieli Ubezpieczeniowo-Finansowych oraz kilkaset placówek ING Nationale-Nederlanden Polska S.A. i ING Banku Śląskiego S.A. Klienci mogą kontaktować się z Funduszem także za pośrednictwem telefonu (infolinia, SMS i WAP) oraz Internetu.

W ciągu 2005 roku wartość aktywów netto Funduszu wzrosła o około 5,6 mld zł i na koniec grudnia 2005 roku wynosiła 19,7 mld zł. ING Nationale-Nederlanden Polska OFE zajmował drugie miejsce na rynku pod względem wartości aktywów posiadając 22,8% udziału w wartości aktywów netto otwartych funduszy emerytalnych (tj. o 0,3 p.p. więcej niż przed rokiem). Wzrost aktywów Funduszu był wynikiem trafnej i konsekwentnej polityki inwestycyjnej prowadzonej przez zespół specjalistów, relatywnie wysokiej średniej składki członków oraz jednego z najwyższych na rynku udziałów członków składujących.

W 2005 roku ING Nationale-Nederlanden Polska OFE zajął pierwsze miejsce w rankingu najlepiej inwestujących funduszy emerytalnych. Stopa zwrotu wyniosła 16,4% (podczas gdy średnia dla wszystkich funduszy ukształtowała się na poziomie 14,0%). ING NNP OFE uplasował się także na pierwszym miejscu w zakresie wyników inwestowania w okresie od 30 grudnia 2001 roku do 30 grudnia 2005 roku.

Działalność ING Nationale-Nederlanden Polska OFE w 2005 roku była wysoko oceniona przez rynek. W dniu 1 grudnia 2005 roku Fundusz po raz trzeci z rzędu został uhonorowany prestiżową nagrodą miesięcznika IPE Investment & Pensions Europe – Best Pension Fund of the Year 2005. Miesięcznik IPE przyznawał nagrody po raz piąty na podstawie opinii niezależnych konsultantów rynku finansowego w Europie.

W rachunku wyników za 2005 rok ING Bank Śląski S.A. uwzględnił swój udział w zyskach Nationale-Nederlanden Polska Powszechne Towarzystwo Emerytalne w kwocie 26,7 mln zł.

ING BSK Development Sp. z o.o.

Przedmiotem działania ING BSK Development Sp. z o.o. jest doradztwo w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej i zarządzania, wynajem nieruchomości na własny rachunek, pośrednictwo w obrocie nieruchomościami oraz zarządzanie nieruchomościami na zlecenie.

Spółka rozpoczęła działalność w sierpniu 2004 roku. W lutym 2005 roku spółka ING BSK Development podpisała umowę z Centrum Banku Śląskiego Sp. z o.o. na najem budynku przy ul. Sokolskiej 34 w Katowicach o łącznej powierzchni użytkowej 18 811 m.kw. w celach dalszego podnajmu.

Spółka prowadzi podnajem powierzchni dla takich podmiotów jak: ING Bank Śląski S.A., ING Securities S.A., ING Lease (Polska) Sp. z o.o. oraz ING Real Estate Sp. z o.o.

W 2005 roku ING BSK Development Sp. z o.o. uzyskała dodatni wynik netto na poziomie 44 tys. zł (w 2004 roku stratę netto w wysokości 54 tys. zł).

Solver Sp. z o.o.

Domencją działalności Solver Sp. z o.o. stanowi organizacja wypoczynku dla pracowników Banku i ich rodzin w ośrodkach wypoczynkowych w Krynicy, Wiśle oraz Głębinowie.

W 2005 roku zysk netto Solver Sp. z o.o. wyniósł 9 tys. zł, podczas gdy w poprzednim roku ukształtował się na poziomie 4 tys. zł.

IX. SYTUACJA FINANSOWA ING BANKU ŚLĄSKIEGO S.A. W 2005 ROKU

Zastosowanie MSR i porównywalność danych finansowych

Począwszy od 2005 roku ING Bank Śląski S.A. sporządza sprawozdania finansowe zgodnie z wymaganiami Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej/Międzynarodowych Standardów Rachunkowości w wersji zaadaptowanej do stosowania w Unii Europejskiej.

Sprawozdania finansowe ING Banku Śląskiego S.A. za 2004 rok zostały doprowadzone do porównywalności w następującym zakresie:

- utraty wartości firmy, nabytej w wyniku przejęcia Wielkopolskiego Banku Rolniczego S.A.
- amortyzacji goodwillu za 2004 rok wynikającego z przejęcia Oddziału ING Bank N.V., Wielkopolskiego Banku Rolniczego S.A. oraz ING Securities Poland,
- wyceny instrumentów finansowych w związku z długoterminowym systemem motywacyjnym,
- przeszacowania do wartości godziwej nieruchomości,
- zmiany prezentacji wyceny jednostek podporządkowanych w cenie nabycia (dotyczyło to wyłącznie sprawozdania jednostkowego).

Nie zostały natomiast doprowadzone do porównywalności dane w związku z zastosowaniem w sprawozdaniach finansowych 2005 roku MSR 39, dotyczącego wyceny według zamortyzowanego kosztu z uwzględnieniem efektywnej stopy procentowej, odpisów aktualizujących z tytułu utraty wartości aktywów wykazywanych według zamortyzowanego kosztu z uwzględnieniem efektywnej stopy procentowej. Zwolnienie to reguluje paragraf 36A MSSF 1.

Struktura bilansu

W dniu 31 grudnia 2005 roku suma bilansowa netto ING Banku Śląskiego S.A. wynosiła 42 084,0 mln zł i była o 6 648,7 mln zł, tj. o 18,8% wyższa od stanu na koniec poprzedniego roku. Głównym źródłem wzrostu sumy bilansowej i finansowania rozwoju działalności ING Banku Śląskiego S.A. był wzrost zobowiązań wobec klientów z sektora niefinansowego.

Aktywa

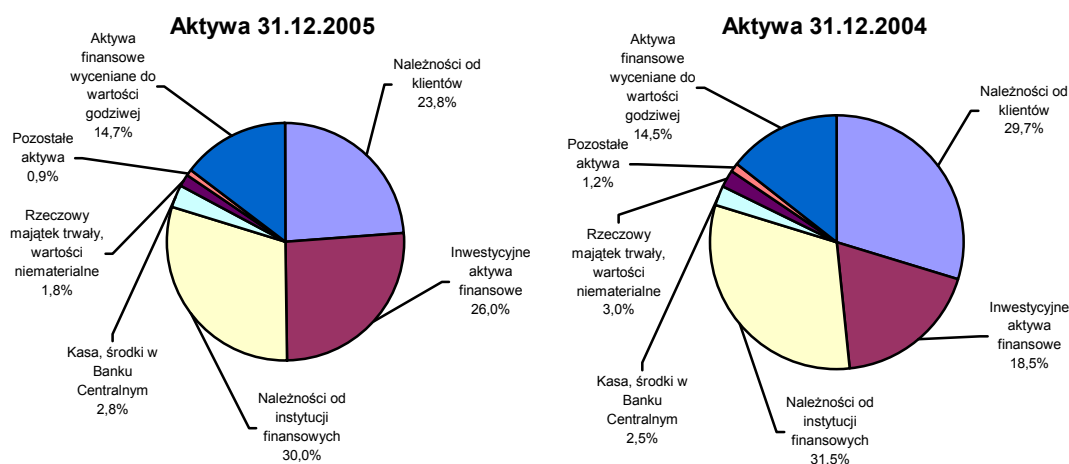
W ciągu 2005 roku zaszły istotne zmiany w strukturze aktywów ING Banku Śląskiego S.A., polegające na znacznym spadku udziału należności kredytowych, których miejsce zajęły instrumenty dłużne. Przesunięcie to wynikało przede wszystkim z braku wyraźnych efektów w zakresie przyrostu akcji kredytowej, przy jednoczesnym wzroście sumy bilansowej Banku w wyniku znacznego wzrostu wartości depozytów.

Na dzień 31 grudnia 2005 roku kredyty i pożyczki udzielone klientom wyniosły 10 026,1 mln zł wobec 10 519,5 mln zł na koniec grudnia 2004 roku. Posiadały one 23,8% udziału w aktywach, podczas gdy rok wcześniej ich udział kształtował się na poziomie 29,7%.

Na koniec 2005 roku należności od sektora finansowego Banku ukształtowały się na poziomie 12 626,5 mln zł w porównaniu z 11 155,6 mln zł rok wcześniej. Udział należności od instytucji finansowych w aktywach spadł z 31,5% w końcu 2004 roku do 30,0% w dniu 31 grudnia 2005 roku.

Wartość inwestycyjnych aktywów finansowych osiągnęła wartość 10 952,0 mln zł wobec 6 565,2 mln zł w końcu poprzedniego roku. Ich udział w sumie bilansowej ukształtował się na poziomie 26,0% i wzrósł o 7,5 punktu procentowego w porównaniu ze stanem na 31 grudnia 2004 roku.

Aktywa finansowe wyceniane do wartości godziwej przez rachunek zysków i strat wyniosły 6 165,7 mln zł w porównaniu z 5 133,3 mln zł na koniec grudnia poprzedniego roku. Ich udział w sumie bilansowej ukształtował się na poziomie 14,7% wobec 14,5% na koniec grudnia 2004 r.

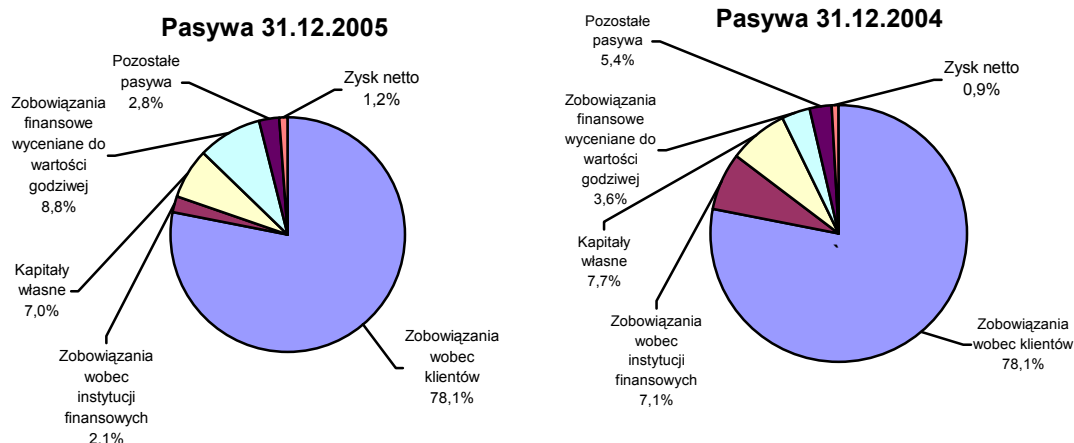


Wartość środków w kasie i w Banku Centralnym wzrosła z 895,3 mln zł w grudniu 2004 roku do 1 176,4 mln zł w końcu 2005 roku. Ich udział w sumie bilansowej wynosił odpowiednio: 2,5% i 2,8%.

Na koniec grudnia 2005 roku wartość netto rzeczowego majątku trwałego oraz wartości niematerialnych ING Banku Śląskiego S.A. wyniosła 760,9 mln zł w porównaniu z 755,0 mln zł w końcu 2004 roku.

Pasywa

Wartość zobowiązań wobec klientów wzrosła z 27 676,4 mln zł w końcu grudnia 2004 roku do 32 878,0 mln zł na koniec grudnia 2005 roku, tj. o 18,8%. W grudniu 2005 roku stanowiły one 78,1% wartości pasywów, podobnie jak rok wcześniej.



Dobre wyniki uzyskane przez ING Bank Śląski S.A. w zakresie pozyskiwania depozytów, jak i relatywnie niska akcja kredytowa spowodowały, że na koniec grudnia 2005 roku zobowiązania wobec instytucji finansowych wyniosły 877,0 mln zł w porównaniu z 2 512,8 mln zł w końcu 2004 roku. Środki pozyskane od instytucji finansowych przedstawiały 2,1% wartości pasywów, podczas gdy w grudniu 2004 roku udział ich wynosił 7,1 %.

Udział kapitałów własnych w pasywach ING Banku Śląskiego S.A. na koniec grudnia 2005 roku wyniósł 7,0% wobec 7,7% w grudniu 2004 roku.

Rachunek zysków i strat

Zysk brutto i netto

W 2005 roku ING Bank Śląski S.A. uzyskał wynik finansowy brutto w wysokości 636,8 mln zł wobec 392,8 mln zł w 2004 roku.

Zysk netto osiągnął poziom 506,8 mln zł w porównaniu z 330,1 mln zł w poprzednim roku (wzrost o 53,5%).

Główne czynniki wpływające na rezultaty finansowe ING Banku Śląskiego S.A. w 2005 roku to:

- wzrost wyniku na działalności podstawowej (o 2,6%) w stosunku do osiągniętego w poprzednim roku,
- wzrost kosztów działania (8,0%) w wyniku: indeksacji wynagrodzeń zasadniczych i wdrożenia prosprzedażowego systemu motywacyjnego, wzrostu liczby zatrudnionych w sieci sprzedaży, poniesienia nakładów na przebudowę Banku oraz realizacji szeroko zakrojonych działań marketingowych,
- dodatnie saldo odpisów z tytułu utraty wartości aktywów, na skutek poprawy jakości portfela kredytowego, dobrych wyników osiągniętych w zakresie restrukturyzacji portfela przeniesionego do ewidencji pozabilansowej oraz wprowadzenia nowych standardów w zakresie zarządzania ryzykiem kredytowym.

Podstawowe wielkości rachunku zysków i strat (w mln zł)

	2005	2004
Wynik z tytułu odsetek	714,6	821,7
Wynik z tytułu prowizji	469,2	472,7
Przychody z tytułu dywidendy	41,6	5,7
Wynik na instrumentach wycenianych do wartości godziwej	211,8	72,3
Wynik na inwestycyjnych aktywach finansowych	3,7	3,0
Wynik ze sprzedaży jednostki zależnej	1,8	1,5
Wynik z tytułu pozycji wymiany	160,1	202,0
Wynik na innych przychodach/kosztach operacyjnych	-10,0	-26,1
Wynik na działalności podstawowej	1 592,8	1 552,8
Koszty działania z amortyzacją	-1 080,0	-1 000,0
Odpisy na utratę wartości i rezerwy	120,2	-160,3
Wynik z aktywów trwałych i aktywów do zbycia przeznaczonych do sprzedaży, wynik z tytułu zbycia aktywów innych niż przeznaczone do sprzedaży	3,8	0,3
Wynik finansowy brutto	636,8	392,8
Podatek dochodowy	-130,0	-62,7
Wynik finansowy netto	506,8	330,1

Wynik z tytułu odsetek

W 2005 roku dochody odsetkowe netto uzyskane przez ING Bank Śląski S.A. wyniosły 714,6 mln zł, podczas gdy w poprzednim roku wynik ten kształtował się na poziomie 821,7 mln zł. Przy czym, należy zaznaczyć, że w 2004 roku w pozycji tej były prezentowane dochody z wewnętrznych swapów depozytowych o wartości 248,9 mln zł. Po ich odliczeniu, w 2004 roku dochody odsetkowe wyniosły 572,8 mln zł.

Wielkość wyniku z tytułu odsetek uzyskanego przez ING Bank Śląski S.A. w 2005 roku była efektem:

- znacznego przyrostu wartości depozytów, które Bank następnie inwestował w bezpieczne papiery dłużne,
- zaliczenia do dochodów odsetkowych – zgodnie z MSR – części kredytowych dochodów prowizyjnych,
- spadku stóp procentowych wpływającego na zawężanie się marż odsetkowych.

W rezultacie tych tendencji, w 2005 roku ING Bank Śląski S.A. zrealizował marżę odsetkową na poziomie 2,35% w porównaniu z 2,77% w poprzednim roku.

Dochody pozaodsetkowe

Zasadniczą część dochodów pozaodsetkowych stanowiły dochody z tytułu opłat i prowizji. W 2005 roku wyniosły one 469,2 mln zł wobec 472,7 mln zł zrealizowanych w 2004 roku.

Na ogólną wielkość dochodów prowizyjnych, wykazanych w rachunku wyników ING Banku Śląskiego S.A. za 2005 rok wpływ miało zastosowanie Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (MSR 39), zgodnie z którymi niektóre prowizje kredytowe zaliczono do przychodów odsetkowych, rozliczanych następnie zgodnie z harmonogramem spłaty należności kredytowej.

W strukturze dochodów prowizyjnych największy udział posiadały prowizje z usług związanych z rachunkami bieżącymi, z udzielania kredytów oraz z operacji dokonywanych przy użyciu kart płatniczych.

W 2005 roku wynik na instrumentach wycenianych do wartości godziwej wyniósł 211,8 mln zł, podczas gdy w poprzednim roku ukształtował się na poziomie 72,3 mln zł. Z uwzględnieniem wewnętrznych swapów depozytowych, w 2004 roku wynik ten wyniósł 321,2 mln zł.

Bank osiągnął w 2005 roku 160,1 mln zł dochodu z tytułu różnic kursowych wobec 202,0 mln zł w poprzednim roku.

Koszty działania

W 2005 roku koszty ogólne ING Banku Śląskiego S.A. (koszty działania wraz z amortyzacją środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych) wyniosły 1 080,0 mln zł wobec 1 000,0 mln zł w 2004 roku (wzrost o 8,0%).

Wzrost kosztów działania był związany przede wszystkim ze wzrostem skali działania oraz zwiększeniem nakładów na niektóre sfery działalności w ramach prowadzonego procesu przebudowy ING Banku Śląskiego S.A.

Na skutek wzrostu liczby zatrudnionych w sieci sprzedaży, indeksacji wynagrodzeń zasadniczych oraz wprowadzenia nowego, skorelowanego z realizacją celów komercyjnych systemu motywacyjnego, w 2005 roku koszty pracownicze były o 12,7% wyższe w relacji do 2004 roku. Na wzrost poziomu kosztów osobowych wpłynęło również zawiązanie przez Bank rezerwy na odprawy dla zwalnianych pracowników w wysokości 10,3 mln zł w związku z rozpoczętą w czwartym kwartale 2005 roku reorganizacją Regionalnych Centrów Operacyjnych i obszaru windykacji kredytów detalicznych.

W 2005 roku koszty rzeczowe Banku wzrosły o 4,1%, głównie za sprawą zwiększonych wydatków na działalność promocyjno-marketingową, znacznych nakładów przeznaczonych na dokończenie rewizualizacji placówek oraz kosztów poniesionych na przebudowę instytucji.

Odpisy na utratę wartości i rezerwy

Począwszy od 2005 roku ING Bank Śląski S.A. tworzy rezerwy zgodnie z MSSR/MRS, tj. tworzy odpisy w przypadku gdy występuje obiektywny dowód na to, że nastąpiła utrata wartości aktywów. W 2005 roku saldo odpisów utraty wartości aktywów uwzględnione w rachunku wyników ING Banku Śląskiego S.A. było dodatnie i wyniosło 120,2 mln zł. W 2004 roku koszty ryzyka Banku były ujemne i ukształtowały się na poziomie 160,3 mln zł.

Dodatnie saldo odpisów na utratę wartości i rezerwy wynikało poprawy jakości portfela kredytowego i dostosowania kosztów ryzyka do obowiązujących standardów ostrożnościowych, jak i uzyskania znacznych dochodów z tytułu restrukturyzacji portfela kredytów straconych przeniesionych do ewidencji pozabilansowej.

Rentowność

Wyniki uzyskane przez ING Bank Śląski S.A. w 2005 roku spowodowały zdecydowaną poprawę podstawowych wskaźników efektywnościowych.

Wyjątek stanowił wzrost relacji C/I związany z kontynuowanym procesem przebudowy Banku (m.in. wymiana platformy IT w oddziałach, rewizualizacja placówek, nowe rozwiązania w obszarze operacji), jak i prowadzonymi na szeroką skalę działaniami w zakresie marketingu.

Podstawowe wskaźniki efektywności	(w %)	
	2005	2004
Wskaźnik rentowności	27,4	18,3
Wskaźnik udziału kosztów	67,8	65,4
Wskaźnik zwrotu na aktywach	1,2	0,9
Wskaźnik zwrotu z kapitału	17,1	12,1
Wskaźnik marży odsetkowej	2,35	2,77
Współczynnik wypłacalności	17,96	15,19

Wskaźnik rentowności - stosunek zysku brutto⁹ do kosztów ogółem.

Wskaźnik udziału kosztów (C/I) – relacja kosztów ogółem do wyniku na działalności bankowej w układzie analitycznym.

Wskaźnik zwrotu na aktywach (ROA) - stosunek zysku netto do stanu aktywów.

Wskaźnik zwrotu z kapitału (ROE) - liczony jako relacja zysku netto do kapitałów i funduszy własnych.

Wskaźnik marży odsetkowej - relacja dochodów odsetkowych netto do średnich aktywów dochodowych Banku¹⁰ (obejmujących należności od podmiotów finansowych i niefinansowych, papiery wartościowe o stałym i zmiennym dochodzie oraz udziały).

Współczynnik wypłacalności - wyrażający relację między kapitałami i funduszami własnymi netto a aktywami i zobowiązaniami pozabilansowymi z uwzględnieniem wag ryzyka.

Propozycja w zakresie wypłaty dywidendy

W 2005 roku grupa kapitałowa ING Banku Śląskiego S.A. uzyskała bardzo dobre wyniki finansowe. Zysk netto grupy kapitałowej osiągnął poziom 549,5 mln zł, z czego zysk ING Banku Śląskiego S.A. wyniósł 506,8 mln zł.

Na dobre wyniki finansowe Banku w 2005 roku wpływ miało – poza wzrostem wolumenów komercyjnych – również dodatnie saldo odpisów z tytułu utraty wartości portfela kredytów i rezerw na zobowiązania warunkowe w wysokości 128,7 mln zł. Był to rezultat poprawy kondycji portfela kredytowego oraz dobrych efektów uzyskanych w obszarze windykacji.

W opinii Zarządu ING Banku Śląskiego S.A., którą podziela także Rada Nadzorcza Banku, dodatnie saldo odpisów z tytułu utraty wartości kredytów nie można uznać za

⁹ Po skorygowaniu o zyski (straty) udziałowców mniejszościowych.

¹⁰ Dochody odsetkowe netto zostały powiększone o dochody dotyczące "wewnętrznych swap-ów depozytowych". Średnie aktywa wyliczone są w oparciu o dane z trzech okresów: 31.12.2004 r., 30.06.2005 r. i 31.12.2005 r.

zjawisko typowe dla normalnej działalności bankowej. Dlatego też, Zarząd Banku proponuje jego wypłatę w formie dywidendy. Po unettowaniu, kwota salda z tytułu utraty wartości kredytów i pożyczek Banku ukształtowała się w 2005 roku na poziomie 104,2 mln zł.

Wyraźna poprawa dochodowości ING Banku Śląskiego w 2005 roku oraz wysoki współczynnik wypłacalności (na poziomie 18,6% dla grupy kapitałowej), świadczyły że Bank posiadał dostateczny poziom kapitałów dla przyszłej ekspansji rynkowej. Dlatego też Zarząd Banku przedstawi Walnemu Zgromadzeniu Akcjonariuszy postulat wypłacenia w formie dywidendy także 50% zysku netto za 2005 rok po wyeliminowaniu wpływu na wynik dostosowania kosztów ryzyka do kondycji portfela, tj. kwoty 222,6 mln zł.

W końcu 2004 roku ING Bank Śląski S.A. posiadał w ewidencji pozabilansowej 1 195,3 mln zł w pełni „wyrezerwowanych” kredytów straconych. Na dzień 1 stycznia 2005 roku Bank dokonał wyceny rynkowej portfela należności kredytowych przeniesionych do pozabilansu na kwotę 44,1 mln zł. Kwota ta została ujęta w bilansie Banku jako składnik aktywów w korespondencji z kapitałem (niepodzielnym wynikiem lat ubiegłych) powodując jego zwiększenie o kwotę 38,4 mln zł, równą zdyskontowanej wartości rynkowej tego portfela. Zarząd Banku proponuje przeznaczenie na dywidendę kwoty 31,1 mln zł wynikającej z dostosowania pozycji bilansowych do MSR (kwota 38,4 mln zł pomniejszona o obciążenie podatkowe w wysokości 7,3 mln zł).

	2004	2005
Zysk netto grupy kapitałowej ING Banku Śląskiego w mln zł	366,3	549,5
Eliminacja wpływu dodatniego salda odpisów utraty wartości aktywów na zysk netto w 2005 roku		-104,2
Zysk netto (po wyeliminowaniu wpływu dodatniego salda kosztów ryzyka) w mln zł	366,3	445,3
Udział dywidendy w zysku	40%	50%
Dywidenda z zysku netto w mln zł	147,0	222,6
Dywidenda w przeliczeniu na 1 akcję w zł	11,3	17,1
Dywidenda z tytułu wpływu czynnika jednorazowego w mln zł	+119,7	+135,3
Z tytułu dostosowania kosztów ryzyka	-	+104,2
Z tytułu dostosowania pozycji bilansowych do MSR	+119,7	+31,1
Szacowana dywidenda ogółem w mln zł	X	357,9
Proponowana dywidenda ogółem w tys. zł	266 705	357 775
Udział dywidendy w zysku netto grupy kapitałowej	72,8%	65,1%
Udział dywidendy w zysku netto ING Banku Śląskiego	72,8%	70,6%
Dywidenda ogółem w przeliczeniu na 1 akcję w zł	20,5	27,5

W sumie, Zarząd Banku proponuje Walnemu Zgromadzeniu Akcjonariuszy wypłacenie w formie dywidendy z zysku za 2005 rok kwoty 357 775 tys. zł, co oznacza, że dywidenda w przeliczeniu na 1 akcję wyniesie 27,5 zł. Proponowany przez Zarząd Banku poziom dywidendy w przeliczeniu na 1 akcję, przełożyłby się na stopę dywidendy na poziomie 4,9%¹¹.

¹¹ W stosunku do ceny akcji z dnia 30 grudnia 2005 roku.

X. KIERUNKI ROZWOJU ING BANKU ŚLĄSKIEGO S.A.

W najbliższym okresie ING Bank Śląski S.A. kontynuować będzie realizację dotychczasowej strategii swego rozwoju. Jej główne cele to: ekspansja rynkowa w drodze organicznego wzrostu oraz wzrost wartości firmy w wyniku istotnej poprawy efektywności działania instytucji.

Cele te ING Bank Śląski S.A. realizuje poprzez urzeczywistnianie idei „Banku dla klienta”, tj. poprzez działania zmierzające do stworzenia instytucji, zdolnej do zbudowania trwałych i wartościowych relacji ze swoimi klientami. Bank przede wszystkim:

- udoskonala ofertę w celu zapewnienia jej atrakcyjności i konkurencyjności. Bank przykładą szczególną wagę do sprawnego oferowania prostej i przejrzystej oferty produktowej. Kluczowymi produktami w zakresie utrzymywania relacji z klientami są:
 - na rynku bankowości detalicznej – Konto z Lwem, rachunki oszczędnościowe Otwarte Konto Oszczędnościowe, fundusze inwestycyjne, kredyty hipoteczne oraz karty kredytowe,
 - na rynku bankowości korporacyjnej – usługi z zakresu cash management (w tym nowoczesne rozwiązania w zakresie usług rozliczeniowych), kredyty, w szczególności związane z transferami środków z Unii Europejskiej oraz różne formy finansowania zabezpieczonego aktywami (usługi leasingowe, faktoring, finansowanie nieruchomości komercyjnych).
- działa na rzecz poprawy efektywności. Bank uprasza procedury i wdraża odpowiednie narzędzia technologiczne, przyczyniające się do wzrostu wydajności i do redukcji kosztów. Ważnym elementem tych działań stanowi także wdrożenie metodologii zarządzania wartością (Managing for Value).
- rozwija infrastrukturę, w tym sieć sprzedaży oraz systemy informatyczne. Bank zwiększa dostępność swojej oferty poprzez ciągłe rozwijanie funkcjonalności elektronicznych kanałów dystrybucji oraz tworzenie nowych dróg dostępu, np. budowę sieci placówek partnerskich, rozszerzanie zakresu współpracy z pośrednikami.
- umacnia wizerunek i obecność marki. Ekspansja rynkowa Banku jest wspierana poprzez widoczne na rynku kampanie promujące sprzedaż kluczowych produktów i usług Banku.
- zwiększa motywację sprzedażową pracowników. Bank pracuje nad stworzeniem nowego systemu wynagrodzeń zasadniczych oraz stale udoskonala system motywacyjny bazujący na głównych wskaźnikach wyników.

Działając na rzecz ekspansji rynkowej, ING Bank Śląski S.A. dąży jednocześnie do zachowania wysokiego poziomu bezpieczeństwa działalności i przestrzega wysokie standardy w zakresie zarządzania ryzykiem.

Ważnymi instrumentami realizacji strategii ING Banku Śląskiego S.A. są rozpoczęte w 2005 roku projekty: Detal 2006 i Korporacje 2006. Ich głównym celem jest wypracowanie i wdrożenie w Banku nowych procesów, gwarantujących nie tylko

sprawną obsługę klientów ale także wzrost efektywności działania instytucji. Kontynuowane będą także prace w zakresie optymalizacji sfery operacyjnej Banku.

ING Bank Śląski S.A. będzie w dalszym ciągu przykładąć dużą wagę do poprawy dostępności oferowanych produktów i usług. W najbliższym okresie położony zostanie szczególny nacisk na budowę sieci placówek bazujących na modelu franczyzy oraz dalszy rozwój elektronicznych kanałów dystrybucji (głównie bankowości internetowej).

Podejmowane działania w zakresie podniesienia sprawności obsługi, wdrożenia nowych produktów i kanałów dystrybucji powinny spowodować, że zaobserwowane od 2004 roku korzystne trendy w zakresie działalności ING Banku Śląskiego S.A., zarówno w zakresie ekspansji rynkowej jak i poprawy efektywności działania zostaną w najbliższym okresie utrzymane. Przy czym, skala ekspansji rynkowej Banku oraz wzrostu wyniku finansowego zależeć będzie od koniunktury gospodarczej i kondycji finansowej klientów.

XI. OŚWIADCZENIA ZARZĄDU ING BANKU ŚLĄSKIEGO S.A.

Prawdziwość i rzetelność prezentowanych sprawozdań

Wedle najlepszej wiedzy Zarządu Banku roczne dane finansowe za 2005 rok oraz dane porównywalne zaprezentowane w rocznym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym grupy kapitałowej ING Banku Śląskiego S.A. we wszystkich istotnych aspektach zostały sporządzone zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości i odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową grupy kapitałowej Banku oraz osiągnięty przez nią wynik finansowy. Zawarte w niniejszym dokumencie roczne sprawozdanie Zarządu zawiera prawdziwy obraz rozwoju, osiągnięć oraz sytuacji (wraz z opisem podstawowych ryzyk) grupy kapitałowej Banku w 2005 roku.

Prawdziwość i rzetelność prezentowanych sprawozdań

Podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych, dokonujący przeglądu rocznego sprawozdania finansowego grupy kapitałowej Banku, został wybrany zgodnie z przepisami prawa i regulacjami Banku. Podmiot ten oraz biegli rewidenci spełnili warunki konieczne do wydania bezstronnego i niezależnego raportu z przeglądu, zgodnie z właściwymi przepisami prawa polskiego.